

# RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI



Anno XXX

Settembre 1983

N. 9

Pubblicazione mensile - Sped. in abb. postale, gruppo III / 70%

## SOMMARIO

- The Kuhnian Paradigm Thesis as a Dialectical Process and Its Application to Economics (La nozione di paradigma in Kuhn come processo dialettico e la sua applicazione all'economia)  
RICHARD X. CHASE Pag. 809
- The Ethics of Administration (L'etica dell'amministrazione)  
SIDNEY C. SUFRIN » 829
- Ricardo on Economics and Policy (Economia e politica economica in David Ricardo)  
PIER LUIGI PORTA » 840
- Un tentativo di analisi costi-benefici dell'inserimento dei disabili nel mercato del lavoro (A Tentative Cost-Benefit Analysis of the Employment of Disabled Workers)  
ORLANDO SCARPAT » 849
- Trade: An Engine of Economic Development in Asean Countries (Il commercio: un motore dello sviluppo economico nei Paesi dell'Asean)  
MANGAT RAM AGGARWAL » 861
- Alcuni aspetti dell'economia politica americana attuale: base storica, ragioni e metodi (A Few Aspects of the Present American Economic Policy: Historical Grounds, Reasons and Methods)  
JOSEPH A. MARTELLARO » 873
- La qualità della pubblicità: sua misura e sua efficacia (Advertising Quality: Its Measure and Effectiveness)  
CARLO CARLI » 886
- Libri (Books) » 899
- Relazioni di bilancio:* Banca Mercantile, Italia Assicurazioni, Milano Assicurazioni, Mira Lanza » 901

SOTTO GLI AUSPICI DELLA  
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA



## COMITATO DI DIREZIONE - EDITORIAL BOARD

HENRI BARTOLI (Université de Paris) - FEDERICO CAFFE (Università di Roma) - GIOVANNI DEMARIA (Accademia Nazionale dei Lincei) - GIAMPIERO FRANCO (Università di Venezia) - ARNALDO MAURI (Università di Milano) - ARIBERTO MIGNOLI (Università Bocconi) - ANTONIO MONTANER (Universität Mainz) - HISAO ONOE (Kyoto University) - ALBERTO QUADRIO CURZIO (Università Cattolica, Milano) - ROBERTO RUOZI (Università Bocconi) - ALDO SCOTTO (Università di Genova) - SERGIO STEVE (Università di Roma) - SHIGETO TSURU (Hitotsubashi University) - BASIL S. YAMEY (London School of Economics and Political Science).

## DIRETTORE RESPONSABILE - MANAGING EDITOR

dal 1954 al 1983 (from 1954 to 1983): TULLIO BAGIOTTI

dal 1983 (from 1983): ALDO MONTESANO (Università di Venezia)

Segretaria di Redazione (Editorial Secretary): ANNA BAGIOTTI CRAVERI

Direzione e redazione: Via P. Teulié 1, 20136 Milano, Tel. 8399031.  
C.c. postale 47300207. Pubblicazione mensile; spedizione in abbonamento postale, gruppo III. Editrice Cedam, 35121 Padova,  
Cc. postale 205351

Abbonamento annuale per il 1983: Italia L. 60.000; estero L. 75.000.  
Disponibili collezioni complete dall'origine (1954).

RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI (INTERNATIONAL REVIEW OF ECONOMICS AND BUSINESS).  
A monthly, published since 1954. Editorial Office: Via P. Teulié, 1  
20136 Milano, Italy. Subscription rates 1983: U.S. \$ 50. Clothbound  
volumes, 1954-1982, available.

## CONDIZIONI DI ABBONAMENTO AI PERIODICI «CEDAM»

L'abbonamento è annuale e data dal primo numero dell'anno. Il rinnovo è tacito se non disdetto entro il novembre con lettera raccomandata. La semplice reiezione dei fascicoli non viene considerata disdetta. Il canone s'intende anticipato (contrariamente può essere interrotto l'invio dei fascicoli) e si versa direttamente alla Cedam di Padova o ai suoi incaricati muniti di speciale delega, i quali sono tenuti a rilasciare ricevuta su moduli recanti il marchio Cedam numerati progressivamente. Ai correntisti con pagamento rateale viene accordato addebito in conto quota abbonamento col 20 per cento di aumento sul canone.

Il foro competente è quello di Padova.





THE KUHNIAN PARADIGM THESIS  
AS A DIALECTICAL PROCESS  
AND ITS APPLICATION TO ECONOMICS

by  
RICHARD X. CHASE (\*)

*Abstract*

*In this paper, the author examines the paradigm hypothesis suggested by Thomas Kuhn as a process of dialectical change. The thesis is put forth that the Kuhnian process can be interpreted along the lines of a simple (triadal) Marxian-Hegelian model. The paper begins by presenting a detailed summary of Kuhn's pathbreaking Structure of Scientific Revolutions. It is then shown how inherent in Kuhn's argument is a model of scientific change that is dialectical along Marxian-Hegelian lines. The paper then goes on to draw out the various implications of the dialectical model for the process of change in economics.*

Thomas Kuhn in his well-known and hotly debated book, *The Structure of Scientific Revolutions*, has proffered the notion of the «paradigm» as a basic concept to underlie and explain the process of scientific development<sup>(1)</sup>. Although Kuhn's active professional interests are the history

(\*) The University of Vermont, Burlington.

<sup>(1)</sup> Thomas S. KUHN, *The Structure of Scientific Revolutions*, 2nd enlarged edition, University of Chicago Press, Chicago, 1972. (Note: Almost all of the difference between the second edition and the original 1962 edition is accounted for by an added chapter, «Postscript—1969», pp. 174-210. There are also a few typographical corrections and some alterations to two passages that contained «isolable errors». See KUHN, p. 174, fn 2). In this paper, all page references to Kuhn's book are placed parenthetically within the body of the text and refer to the second enlarged edition.



and philosophy of science, he has been formally trained as a physicist and the thesis developed in his book is specifically directed toward the physical and natural sciences. Kuhn expresses doubt about the applicability of his schema to the social sciences (pp. 15, 160, and 169), but he does indicate that it might have some relevance to economics (p. 161); and there have been various attempts to transfer Kuhnian paradigmatic concepts to the development of economic science<sup>(2)</sup>. At times this adaptation has been based on only superficial parallels between the «hard» sciences and the «softer» social science of economics; and at times the ideational transfer has been apparently affected primarily to give the writer access to what seems to be useful conceptual imagery and language rather than for rigorous or systematic analytical purposes.

Perhaps the most systematic response to this question of the applicability of the Kuhnian schema to the historical development of economics has been that of Martin Bronfenbrenner<sup>(3)</sup>. In an important paper, Martin Bronfenbrenner takes critical issue with Kuhn's theory of scientific development as it relates to economics, the essence of his criticism being rooted in what Bronfenbrenner interprets to be the «catastrophic» nature of Kuhn's paradigm hypothesis. The «catastrophe» to which Bronfenbrenner refers is: «the complete disappearance of a paradigm or a mode or framework of thought and language in some branch of science, following a revolutionary upheaval»<sup>(4)</sup>. Bronfenbrenner is critical of this point-of-view since it is his opinion that, in economics, ideas have longer useful lives, and their displacement is both less rapid and less complete than is the apparent Kuhnian position relative to the physical and natural sciences<sup>(5)</sup>.

Bronfenbrenner also takes critical note of the opposing «incremental-uniformitarian» hypothesis — that is, that science develops in an unbroken process of continuous and linear accretion within a framework of a very gradually evolving «paradigm»<sup>(6)</sup>. Bronfenbrenner's position is that some

(2) The earliest attempt to use Kuhnian concepts in the explanation of development of economics seems to be that of Donald F. GORDON, «The Role of History of Economic Thought in the Understanding of Modern Economic Theory», *American Economic Review*, Papers and Proceedings, May 1965, p. 119.

Kuhn's thesis, however, is not the main theme of Gordon's article. The first analytical article focusing entirely on the application of a Kuhnian explanation to economics is A. W. COATS, «Is There a 'Structure of Scientific Revolutions' in Economics», *Kyklos*, 22 (1969), pp. 289-94.

(3) Martin BRONFENBRENNER, «The 'Structure of Revolutions' in Economic Thought», *History of Political Economy*, Spring, 1971, pp. 136-51.

(4) *Ibid.*, p. 137.

(5) *Ibid.*, pp. 137-38.

(6) *Ibid.*, pp. 136-37.



middle ground between these two opposing hypotheses is more appropriate to the historical development of economics. More specifically he argues that:

... a crude Hegelian dialectic of thesis-antithesis-synthesis may fit the principal facts of that history less badly than either of the two rivals I have mentioned <sup>(7)</sup>.

The main thrust of Bronfenbrenner's paper develops this argument by outlining what he calls a « synoptic account » of three major syntheses in economic thought that developed out of corresponding intellectual revolutions.

In brief, the three syntheses Bronfenbrenner postulates are, first, the development of the classical school out of the laissez-faire or « Smith-Hume revolution ». This is followed by a second synthesis: the rise of neoclassicism out of the « utility revolution of the 1870's ». Third according to Bronfenbrenner, there presently reigns what Paul Samuelson has labeled and exemplified in his text, *Economics*, a « neoclassical synthesis » <sup>(8)</sup>. The latter emerged in the aftermath of the 1930's, and incorporated various developments that were antithetical to orthodox (Marshallian) neoclassical economics, of which the economics of imperfect competition, the so-called « Keynesian revolution » and Institutionalism were the most important <sup>(9)</sup>.

In a paper that follows Bronfenbrenner's lead, Siegfried Karsten agrees that a Hegelian dialectical process is useful in understanding the development of economics, since as Karsten notes, « Advances in economic thought have been brought on not only by jolts or 'revolutions' but also by non-uniform accretions, without necessarily rejecting existing economic paradigms or fundamental postulates » <sup>(10)</sup>. Karsten, like Bronfenbrenner, also rejects a Kuhnian explanation as being applicable to economic science, though his rejection is more qualified than Bronfenbrenner's. He writes:

Reading Kuhn's work, however, one wonders about the relationship of his thesis to the dialectical method and how much he may be indebted to it <sup>(11)</sup>.

(7) *Ibid.*, p. 136.

(8) The term, neoclassical synthesis, appears first in Samuelson's third (1954) edition, but is abruptly dropped from the eighth (1979) edition.

(9) BRONFENBRENNER, « The 'Structure of Revolutions' in Economic Thought », *op. cit.*, pp. 136, 141-47.

(10) Siegfried G. KARSTEN, « Dialectics and the Evolution of Economic Thought », *History of Political Economy*, Fall 1973, p. 402.

(11) *Ibid.*



(The main line of Karsten's paper then goes on to discuss in some detail the application of a Hegelian triadic process of thesis-antithesis-synthesis to the development of economics).

The point of this paper is not to challenge the idea that a dialectical interpretation of the development of economic science has a significant degree of explanatory power. Rather, a main thrust of this paper will be to develop the thesis that there is immanent in the Kuhnian schema the essential elements of a Hegelian triadic process that appears to be quite useful in explaining the development of economic thought. Thus following Karsten's suggestion, this paper will explore various facets of the relationship between Kuhn's thesis and the dialectical method.

This exploration will serve various, and in the opinion of the author, significant ends. First, a dialectical interpretation of Kuhn's thesis will add a new dimension to his paradigmatic schema, one which will be particularly applicable to the development of economics. This new dimension will involve the explication of generalized yet clearly discernible and explicit model of economics' development. This is useful for no other reason than that such a model will aid in focusing and directing attention to relevant variables and in discerning the key relationships among them.

Second, the model itself will be interesting as well as useful since it will integrate into the process of change, and thereby call definite attention to, various factors which are often overlooked or handled in *ad hoc* fashion. For example, the model will call specific attention to sociological and organizational aspects in scientific development and change. After examining the Keynesian revolution in Kuhnian terms, A. W. Coats observed that Kuhn's approach is significant since it demonstrates the importance of the mediating and regulative role played by an existent scientific community<sup>(12)</sup>. Also, a dialectical model will induce us to extend our gaze beyond the drama of « revolution » — like the Keynesian, the marginalist or whatever — to the subsequent emergent synthesis, or new paradigm, and to explore its nature and structure.

Finally, a defensible dialectical interpretation of Kuhn's thesis will be of generalized epistemological importance since such an interpretation will challenge and call for reconsideration of any critical evaluation of Kuhn's work that rests upon the simple catastrophic interpretation of paradigm change. And examination of the critical literature on Kuhn indicates that the latter interpretation, either explicitly or implicitly taken, is the typical one.

---

(12) A. W. COATS, « Is There A 'Structure of Scientific Revolutions' In Economics », *op. cit.*, p. 294.



The analysis of this paper will begin with a re-examination of the role and nature of Kuhn's keystone concept, the paradigm, and then proceeds to develop a detailed overview of the Kuhnian process of scientific development. Such a reexamination is not only useful but necessary since it integrates clarifications and elaborations that are subsequent to the first appearance of Kuhn's book in 1962 and which have appeared in various and scattered sources. Significantly, it is these elaborations and clarifications that give shape and form to the dialectical process that this paper will argue is immanent in Kuhn's thought.

### *The Concept of the Paradigm and The Kuhnian Process*

The idea of the paradigm is the keystone to the argument developed by Kuhn. In the preface to *The Structure of Scientific Revolutions* he writes: «Once that piece of my puzzle fell into place, a draft of this essay rapidly emerged» (P. VIII) <sup>(13)</sup>.

But even though a *feeling* for the paradigm concept definitely emerges from Kuhn's book, it does not do so within a clearly bounded framework of precise and consistent definition. No other critical point is made more frequently than this <sup>(14)</sup>. And one (sympathetic) critic has indexed at least twenty-one different usages of the term in *The Structure of Scientific Revolutions*, and observes that this wide variation is in large part due to Kuhn's «quasi-poetic style» — a style which has made paradigm elucidation genuinely difficult <sup>(15)</sup>.

Kuhn himself is well aware of this problem of specification. In a chapter added in the second edition of his book, «Postscript — 1969», (pp. 174-210) he writes that, «My original text leaves no more obscure or important question: (p. 181). And in another essay:

---

<sup>(13)</sup> In a later essay, Kuhn further emphasizes the central importance of the paradigm concept by commenting that one reason for the lack of an index in his book is that «[the] most frequently consulted entry would be: 'paradigm', 1-172, passim», (see KUHN, «Second Thoughts on the Paradigm», in *The Structure of Scientific Theories*, Frederick Suppe (ed.), University of Illinois Press, p. 458).

<sup>(14)</sup> A full citation here would list almost every attempt to critically analyze Kuhn's thesis. However, the first extensive review article of Kuhn's book takes note of all the basic issues relevant to the problem of definition. (See Dudley SHARPERE, «The Structure of Scientific Revolutions», *Philosophical Review*, July 1964, pp. 383-94).

<sup>(15)</sup> Margaret MASTERMAN, «The Nature of a Paradigm», in *Criticism and the Growth of Knowledge*. Imre Lakatos and Alan Musgrave (eds.); Proceedings of the International Colloquium in the Philosophy of Science, London, 1965, Vol. 4; Cambridge University Press, 1970, pp. 61-5.



... the term « paradigm » points to the central philosophical aspect of my book but ... its treatment there is badly confused. No aspect of my viewpoint has evolved more since the book was written ... <sup>(16)</sup>.

It is because of this evolution in Kuhn's thought on such a critical issue as the concept of the paradigm that it is useful and even necessary to re-examine this idea along with its essential relationship to the overall line of argument developed by Kuhn. Once this task is completed the dialectical interpretation of Kuhn's thesis is relatively easy to accomplish.

*Types of Paradigms.* Although there are various apparent uses of the term paradigm in his book, Kuhn feels that all of these fall into one of two categories which then delineate the essential meaning of the concept. For classification purposes he calls one category of use the « disciplinary matrix » and the other the « exemplar » (pp. 176-86).

(a) *The « Disciplinary Matrix ».* This term refers to the paradigm in its most global sense, in what Kuhn calls its constellation of beliefs, values, and techniques that are shared by the members of a given scientific community (p. 175). It is this *sociologically* shared paradigm that establishes a particular community of specialists and which accounts for the relative fullness of their professional communication and the relative unanimity of their professional judgments (pp. 176 and 182).

Kuhn feels that the idea of a structured scientific community is of great importance (p. 176). And so to more clearly distinguish the use of the paradigm concept at this level of abstraction he suggests the term « disciplinary matrix » — a term in which the work « disciplinary » suggests the common possession, by a group of practitioners, of a particular set of rules, methods, and the like; and the work « matrix » indicates the idea that such a disciplined way is composed of ordered elements of various sorts, each requiring further specification and/or systematization (p. 182) <sup>(17)</sup>. A non-exhaustive list that is suggested by Kuhn of the main sorts of components of a disciplinary matrix would include such things as « symbolic generalizations » (p. 182); commitments to shared beliefs and values (pp. 184-86); and « exemplars », the latter being concrete problem-solutions used to demonstrate, to teach and to extend the shared paradigm (p. 187).

<sup>(16)</sup> KUHN, « Reflections On My Critics », in *Criticism and the Growth of Knowledge*, op. cit., p. 234.

<sup>(17)</sup> The concept of the disciplinary matrix was added to *The Structure of Scientific Revolutions* in the added chapter to the 2nd edition, « Postscript—1969 ». However, the idea is introduced by Kuhn in an earlier paper, delivered in 1965, but not published until 1970. (See KUHN, « Reflections On My Critics », op. cit., p. 271).



This last mentioned component of the disciplinary matrix — the « exemplar » or model problem-solution — is the idea of the paradigm again. But now the concept is to be taken at a lower level of abstraction.

(b) *The « Exemplar »*. In this meaning of the term, an exemplary paradigm devolves from concrete past achievements (p. 175), and the achievements become for a time universally recognized scientific accomplishments able to provide model problems and solutions to a community of practitioners (p. VIII). The paradigm in this exemplary sense is a *part* of the broader disciplinary matrix, or sociological paradigm, and one of its primary functions is to teach the scientific community to see different situations as like one another — i.e., to see what one writer has called « similarity or resemblance relations »<sup>(18)</sup>, or to say the same thing, to see within some given « gestalt » which, for example, may be Newtonian, Einsteinian, or whatever<sup>(19)</sup>.

Thus, the exemplary paradigm — a *shared* example — is that accepted model which becomes an object for further articulation and specification under standards and conditions that meet some agreed upon criteria for stringency (p. 23). The paradigm in this sense of the term has, in Kuhn's estimation, the deeper of the two meanings (p. 175). Kuhn notes that the exemplary paradigm is, « the central element of what I now take to be the most novel and least understood aspect of this book » (p. 187). Such centrality exists because the exemplary paradigm provides an identifiable locus for professional activity and commitment; metaphorically, it is the cement that supports and binds the integrated scientific community — a community whose goals, values, beliefs, methods, standards, etc., form the more global (paradigmatic) disciplinary matrix.

*The Interrelation of the Paradigm Concepts*. Paradigms, in both senses of the term, serve both regulative as well as cognitive functions in that they affect both scientific behavior and perception. They do this by governing in the first instance, not a subject matter per se, but rather a group of practitioners (p. 180).

The central importance of the paradigm concept in its sociological totality is threefold. First, such a paradigmatic matrix establishes at some point in time the boundaries for a particular science; secondly, it identifies those individuals who are members in good standing of that scientific community; and, third, it provides an instrumentality — that is, an exem-

<sup>(18)</sup> This terminology is taken from Frederick SUPPE, « Exemplars, Theories and Disciplinary Matrices », in *The Structure of Scientific Theories*, op. cit., p. 485.

<sup>(19)</sup> This paraphrases Kuhn's functions description of exemplars. (See his « Reflections On My Critics », op. cit., p. 273).



plary model — that organizes and directs professional activity and standards. Thus, within the Kuhnian framework, scientists and scientific activity exist only in terms of a paradigmatic structure that defines and identifies and which provides direction and evaluative standards. And at the foundation of the overall paradigmatic structure lies the exemplary paradigm.

As a result of its fundamental nature, the acceptance of a new exemplary paradigm by a community of scientists will often require a redefinition of the corresponding science (p. 103). Given such a new exemplar, some old problems may be relegated to another science or declared entirely «unscientific», while others that were previously nonexistent or trivial may, with a new exemplary model, become the very archtypes of significant scientific achievement (p. 103).

Furthermore, exemplary paradigms are not to be confused with theory in the sense of theory as generalizing scientific statement and explanation. Indeed, such paradigms are *prior* to theory and thus exist independently of it. A science's theory, along with its laws and concepts, may be abstracted from its exemplary paradigm(s) (p. 11).

One writer points out that the originality of Kuhn's more global sociological notion of the paradigm — that is, the disciplinary matrix — is that such paradigms become something that can function when theory is not there<sup>(20)</sup>; while the philosophic importance of the paradigm in its exemplar meaning is that:

... by assigning the central place, in real science, to a concrete achievement rather than to an abstract theory, Kuhn, alone among philosophers of science, puts himself in a position to dispel the worry which so besets the working scientist confronted for the first time with professional philosophy-of-science [and the question] «How can I be using a theory which isn't there?»<sup>(21)</sup>.

*The Idea of «Normal Science»*. In addition to regulative and cognitive functions, the exemplary paradigm also serves to provide a science and a scientific community with its «promise for success» (p. 23). It does this by establishing the criteria for selecting out problems that can reasonably be assumed to have solutions, for choosing data which are relevant as opposed to random fact gathering, and for selecting and applying appropriate analytic methodology. Thus from paradigmatic models «spring particular coherent traditions of scientific research», and it is these traditions that become what Kuhn calls «normal science» (p. 10). Normal

<sup>(20)</sup> Margaret MASTERMAN, «The Nature of the Paradigm», *op. cit.*, p. 66.

<sup>(21)</sup> *Ibid.*



science, then, is the other side of a paradigmatic coin in that this research activity not only expresses the paradigm, it cannot take place in the absence of the framework that is established by an accepted exemplary model<sup>(22)</sup>.

Normal science is a highly productive mechanism since, *within the context of the accepted exemplary paradigm*, it is keenly focused and goal-oriented. The existing exemplar sets the fashion and direction for inquiry not only by raising questions, but also by suppressing problems by defining them to lie outside the paradigmatic pale; and since the exemplary paradigm is taken very largely for granted, little or no time or effort is typically wasted on testing it (p. 37). Indeed, scientists normally do not aim to invent new theories that challenge an existing paradigmatic model and they are often intolerant of such theories invented by others (p. 24). Thus normal scientific activity tends to yield great strides in *intra*-paradigmatic advance. Scientists are given direction and method within a framework that allows them to «concentrate on problems that only their lack of ingenuity should keep them from solving» (p. 37). Thus normal science is productive of *a kind* of scientific progress. This is progress that amounts essentially to what Kuhn has termed «mopping-up operations» or «puzzle-solving» — terms which indicate that advance takes place only *within* the assumed paradigmatic framework (pp. 24 and 37). And since a science's exemplary paradigm will lead its practitioners to reject certain problems as being either metaphysical or as within the purview of another discipline (p. 37), the paradigm will often act to:

...insulate the scientific community from those socially important problems that are not reducible to the puzzle form, because they cannot be stated in terms of the conceptual and instrumental tools that the [exemplary] paradigm supplies (p. 37).

Also the framework established by an accepted exemplary model and consequent normal scientific activity are that which distinguishes what Kuhn calls a «mature science» (p. 11). In a pre-paradigm stage, a prospective science lacks definition, goals, standards, accepted method, etc.; there is fragmentation and lack of direction in activity; and there does not exist a scientific community that can interact in synergetic fashion to produce scientific progress and advance (see, for example, pp. 13, 15, 25, 100, 159, and 163). The process of maturation involves the emergence of scientific

---

(22) KUHN, «Reflections On My Critics», *op. cit.*, p. 242.



paradigms — both exemplary and sociological — that take the forms and provide the functions discussed above<sup>(23)</sup>.

In a word, then, a discipline's paradigms « govern ». They operate in the main on the individuals comprising a scientific community. Paradigms become something akin to a scientific constitution in that they act to delineate disciplinary boundaries, to identify a science's practitioner citizens, and to establish accepted standards to guide professional activity and to evaluate results and competence. And such a paradigmatic « constitution » requires the stubborn adherence born of loyalty and commitment, for to have science and scientific research there must be a paradigm, and to be a member of any given scientific community — that is, to be a scientist — one must find an accepted niche within a given community's paradigmatic structure. Given the all-encompassing nature of a paradigmatic structure — a structure that governs both perception and behavior — how then does change come about?

*The Dynamics of Change: Anomaly, Crisis, and « Revolution ».* An exemplary paradigm will come to dominate a given science during some period because it is more successful than its competitors in solving problems and in addressing issues that have come to be recognized by practitioners as being acute (p. 23). But greater success does not mean complete success; and thus neither is a paradigm ever exhaustive nor is its domination unqualified root and branch. Indeed, the purpose of normal scientific research is to extend and to refine the accepted paradigm. But as this research effort proceeds, anomalous results that are incompatible with the accepted paradigm will appear. These « anomalies » will be thought to be accidental, unimportant, or irrelevant and thus they may be dismissed or ignored, at least for a time. Such response patterns are implicit in the nature of the paradigmatic instrumentality; for unless the scientist is able to see nature in a different way, a new and anomalous fact will not be quite a scientific fact at all (p. 5).

One way or another, dealing with anomaly is avoided or, at least, postponed. The ability to strike such an attitude is at once both the strength and the weakness of any given paradigm for, as Kuhn notes, « [t]he scientist who pauses to examine every anomaly he notes will seldom get any significant work done » (p. 82).

---

(23) Masterman describes this maturation process as a passage from a « non-paradigm state », to « multiple-paradigm science », where there is a competition among various competing points-of-view, to « dual-paradigm science », where the competition is narrowed, and then through crisis and upheaval to the phase of paradigmatic maturity. (See MASTERMAN, « The Nature of a Paradigm », *op. cit.*, pp. 73-5).



But as anomalies grow in number and/or importance, their existence becomes more critical. And a « sense of crisis » will develop, particularly if anomalies call into question explicit and fundamental generalizations of the paradigm itself (p. 82). Such questioning will pose an existential threat both to the science itself and thus to its practitioner members as well. It is because of the very basic and essential nature of a paradigmatic threat that an established paradigm tends to become self-perpetuating and resistant to fundamental change. And to the degree that such rigidity prevents a paradigm from accommodating or adjusting to anomalous counter-instances, pressures will build that will lead toward a « revolutionary » paradigmatic displacement as opposed to a gradual process of linearly cumulative change.

Thus the accumulated pressures from unresolved anomalies will act to bring about a « transition to crisis and extraordinary science » (p. 82). This transition and the consequent « extraordinary » scientific activity is marked by the research effort being increasingly diverted from puzzle-solving within the paradigmatic framework to the testing of the paradigm itself. There will be:

The proliferation of competing articulations, the willingness to try anything, the expression of explicit discontent, the recourse to philosophy and the debate over fundamentals . . . [T]hese are symptoms of a transition from normal to extraordinary research (p. 90).

In this way the conditions for a paradigm change are laid. There develops within a scientific community a growing sense of breakdown and there develops a feeling that, « an existing paradigm has ceased to function adequately in the exploration of an aspect of nature to which that paradigm itself had previously led the way » (p. 91).

But a serious challenge to an established paradigm will provoke a reaction. This is a healthy as well as a natural occurrence: healthy, since the challenge threatens an established scientific tradition that has been of some proven worth; natural, because the shared paradigmatic tradition has developed a network of personal and professional commitments to concepts, theories, instrumentalities, methodology, and standards of scientific performance (p. 92) — which is to imply the broad development of a disciplinary matrix out of an exemplary paradigmatic model. And, of course, any threat to this global paradigmatic structure would also be, *pari-passu*, a threat to the self-interest of practitioners who find their professional identity, rewards, and relationships within its boundaries.

Because of such personal and professional attachments, in any ensuing debate, passions will be aroused and argument will tend to be more



emotional than is the ideal for scientific discourse. Further, since a new and competitive paradigm will incorporate various different facts and problems — the anomalous findings of normal research — it will be fundamentally incompatible with the existing paradigm. Thus the ensuing debate will tend to take place on different sets of premises, and participants in paradigmatic debate will tend to talk through one another; that is, proponents of competing paradigms are always to some extent at cross-purposes (p. 148). Thus, the argument concerning the relative merits of competing paradigms cannot, by definition, take place within the logical structure of a science's knowledge for the challenged paradigm has established that very structure which is regarded by the challengers as being inadequate and deficient. Since each group will tend to use its own paradigmatic model to argue that paradigm's case, the argument will necessarily be circular (p. 94).

Further, a challenging paradigm presents mainly possibilities and promises for further articulation, and it points more to difficulties with the current paradigm rather than offering demonstrable proofs of its own superiority (pp. 157-58). Thus, in Kuhn's opinion, « paradigm debates are not really about relative problem solving ability, though for good reasons they are usually couched in those terms » (p. 157). In addition, Kuhn, points out that, « in these matters of paradigm debate neither proof nor error is at issue » (p. 151). Indeed, these cannot be at issue since in a debate over paradigm choice, neither party has possible access to neutral or objective argument<sup>(24)</sup>. This results since paradigms affect cognition as well as perception.

As a result of the foregoing, when a ruling paradigm is overthrown, its demise will be marked by a « transfer of allegiance » (p. 151) from the old to the new paradigmatic view, with this transfer having a metaphysical dimension that will give it the appearance of a « conversion experience » (p. 151) or a « gestalt-switch » (p. 150). And the ascendancy of a new paradigm — an ascendancy that must take place before the old governing paradigm can be discarded if a discipline is to survive as a science — will result in a reoriented normal scientific research effort that strikes out in new directions of puzzle-solving efforts aimed at articulating the new paradigm.

Thus science progresses in « revolutionary » jumps which are, according to Kuhn, « non-cumulative developmental episodes in which an older paradigm is replaced in whole or in part by an incompatible new one » (p. 92). And after such a scientific revolution it is Kuhn's contention that, « the whole network of fact and theory has shifted » (p. 141). So that with

---

(24) KUHN, « Reflections On My Critics », *op. cit.*, p. 260.



the acceptance of a new paradigm there is a shift to a new source of methods, problem-field and accepted standards of solution (p. 103). Thus, even more than being incompatible, the new paradigm is often actually incommensurable with the old one (p. 103); and therefore,

... the reception of new paradigm often necessitates a redefinition of the corresponding science ... And as the problems change, so often does the standard that distinguishes real scientific solution from mere metaphysical speculation, word game or mathematical play (p. 103).

### *The Dialectical Interpretation of The Kuhnian Process*

The Kuhnian schema has never been explicitly analyzed in explicit dialectical terms. However, there is inherent in Kuhn's entire argument a clear process of dialectical change which is of the Hegelian triadic genre. To be more specific, we find in Kuhn that the (exemplary and sociological) paradigms of science (« thesis ») incorporate that activity called « normal science ». Such normal scientific activity as well as generating *intra*-paradigmatic scientific progress which is cumulative and incremental, also uncovers and explicates those anomalies that are the substance of an opposition paradigm or paradigms (« antitheses »). « Extraordinary science » — that is, paradigm testing — marks the stage of crisis and conflict. This stage, veiled in good part by apparent scientific debate and reasoned argument, culminates in the emergence of a new paradigmatic model which combines key elements of antecedent thesis and antithesis and which carries with it the reformation of the entire « disciplinary matrix », the latter including both sociological and exemplary paradigms (« the synthesis »). It is the new vision and change in perception<sup>(25)</sup> — or to say much the same thing, the « conversion experience » and the shift in belief and in behavioral patterns<sup>(26)</sup> — that constitutes the « revolutionary » aspect of this process,

<sup>(25)</sup> « Vision », as Schumpeter used the term, is a pre-analytic cognitive act that of necessity precedes analytic effort and which provides the raw material for such (normal-scientific) endeavor. See J. A. SCHUMPETER, *History of Economic Analysis*, New York, 1954, pp. 40-42.

See also Schumpeter's 1949 presidential address before The American Economic Association for a strikingly Kuhnian view. J. A. SCHUMPETER, « Science and Ideology », *American Economic Review*, Vol. XXXIX, March 1949, esp. p. 350.

<sup>(26)</sup> In commenting on the role and nature of a belief system and its relation to a power structure and orthodox economics, J. K. GALBRAITH writes: « One does not suppress neoclassical [that is, orthodox] economics; one shows its tendentious function and *seeks to provide a substitute* ». See his *Economics and The Public Purpose*, Houghton Mifflin Co., Boston, 1973, pp. 229-30 (emphasis added).



for such a discontinuous «gestalt-switch» means that the world is now seen differently, in new perspective and pattern. Figure 1 presents a schematic outline of this dialectical process.

Some consideration of two significant questions regarding this triadic dialectic would be useful at this point. First, can it be reasonably argued that Kuhn sees the replacement paradigm that emanates out of scientific crisis, conflict and revolution as a synthetic combination of that which has gone before? Kuhn himself is our best source here. He writes:

Since new paradigms are born from old ones, they ordinarily incorporate much of the vocabulary and apparatus, both conceptual and manipulative, that the traditional paradigm had previously employed. But they seldom employ these borrowed elements in quite the traditional way. Within the new paradigm, old terms, concepts and experiments fall into new relationships one with the other (p. 149).

Thus Kuhn is quite explicit on the issue that he views a new emergent paradigm as a synthesized amalgam of that which has preceded it. This is to say that even though the new embodies key elements of its antecedents, it is nonetheless a separate entity, distinct and unique from that which has come before.

Second, there is the question of the relationship between the dialectics of paradigm shift and the Hegelian and Marxian notions of dialectical movement. It is well known that Marx adapted Hegel's dialectical idealism to a process of dialectical materialism<sup>(27)</sup>. Thus, one would certainly expect to find some degree of parallelism between the above interpretation of the Kuhnian schema and the Marxian model of dialectical materialism. To illustrate, Kuhn's exemplary paradigm can be seen as an intellectual analog to Marx's materialist mode of production: both support and generate the social and institutional relationships — the superstructure, if one will — of the societies to which they refer. Furthermore, it is the «base» — the exemplary paradigm in the Kuhnian case and the mode of production in the Marxian — that incorporates the forces of progress and change *within* the system and which also generates those contradictions which in turn bring about the fundamental change in the system itself through conflict and revolution. In Marx, it is technology expressing itself through the

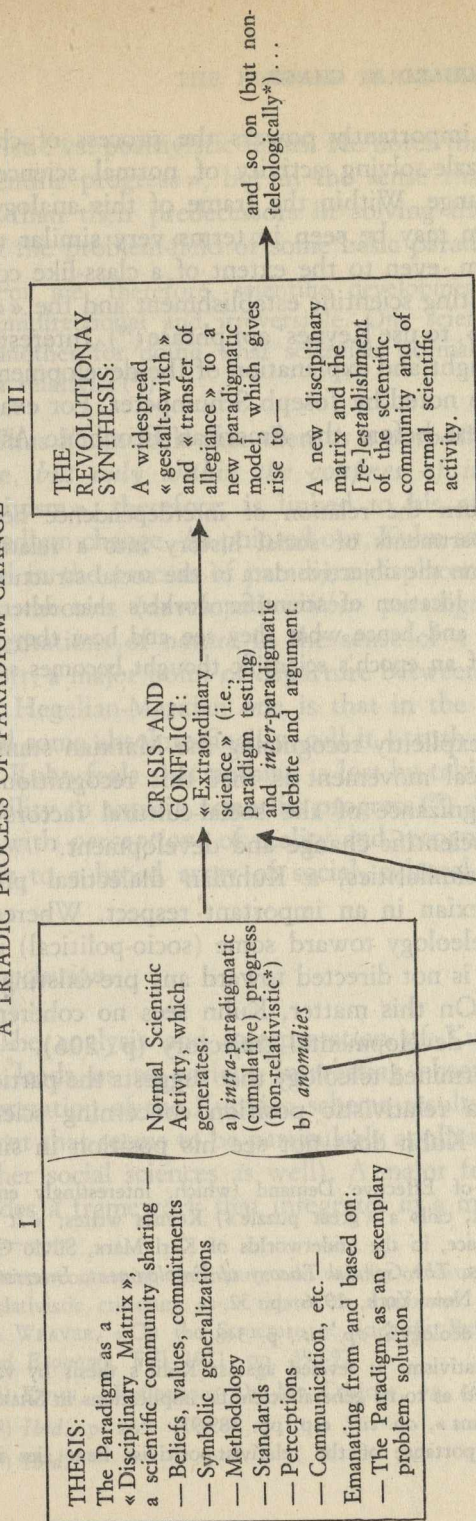
---

(27) It has been argued that the triadic process of thesis-antithesis-synthesis is *not* truly Hegelian. Rather, it is the result of a Marxian distortion of Hegel that came about in adapting the Hegelian process to the idea of dialectical materialism. On this point, see Gustav E. MUELLER, «The Hegel Legend of Thesis-Antithesis-Synthesis», *Journal of The History of Ideas*, Vol. 19, 1958, esp. p. 413.



FIGURE 1.

A TRIADIC PROCESS OF PARADIGM CHANGE





mode of production that so importantly powers the process of change; while in Kuhn it is the puzzle-solving activity of normal science that brings forth the forces of change. Within the frame of this analogy, the Kuhnian socio-scientific system may be seen in terms very similar to the Marxian socio-economic system, even to the extent of a class-like conflict between the « ins » of the existing scientific establishment and the « outs » of that science's « underworld », to use Keynes' apt phrase<sup>(28)</sup>. Interestingly, a linkage between Marx's thought and explanation of the development and nature of science has also been noted by Joseph Schumpeter. For example, in his 1949 presidential address before the American Economic Association, Schumpeter wrote:

Marx was the first to turn the relation of interdependence between « science » and other departments of social history into a relation of dependence of the former on the objective data of the social structure and in particular on the social location of scientific workers that determines their outlook upon reality and hence what they see and how they see it . . . [Hence] the pattern of an epoch's scientific thought becomes socially conditioned . . .<sup>(29)</sup>.

Thus the significance of explicitly recognizing the Marxian stamp on the process of triadic dialectical movement is that this recognition will induce us to take explicit cognizance of the social-cultural factors that play a role in the process of scientific change and development.

However, despite their similarities, a Kuhnian dialectical process differs from the Hegelian-Marxian in an important respect. Whereas in Marx and Hegel, there is a teleology toward some (socio-political) ideal, the process of change in Kuhn is not directed toward any pre-existing goal set by « nature » in advance. On this matter, Kuhn sees no coherent or inherent direction to science's developmental trajectory (p. 206).

It is this lack of a pre-determined teleology that suggests the particular sense in which Kuhn takes a relativistic position concerning science's relationship to reality<sup>(30)</sup>. But Kuhn does not see his position in simple

(28) Referring to Malthus' idea of Effective Demand (which, interestingly enough, Keynes, employing a Kuhnian concept, calls a « great puzzle ») Keynes writes; « It could only live on furtively, below the surface, in the underworlds of Karl Marx, Silvio Gessel, or Major Douglas ». See J. M. KEYNES, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*; Harcourt, Brace and World, New York, 1936, p. 32.

(29) SCHUMPETER, « Science and Ideology », *op. cit.*, p. 348.

(30) The charge of a « simple relativism: is leveled against Kuhn's thesis by various of his critics. This criticism is developed as to its general scientific implications in SHARPERE, « The Structure of Scientific Revolutions », *op. cit.*, esp. pp. 389-93.

In brief, the major scientific importance of the relativist-positivist issue lies in its



relativistic vs. positivistic terms. He notes that he is a « convinced believer in scientific progress », but in the sense that later scientific theories are better than their predecessors in solving the puzzles that are defined as *within* the problem-field of some basic paradigm (p. 206). He notes that:

For me, therefore, scientific development is like biological evolution, unidirectional and irreversible. One scientific theory is not as good as another for doing what scientists normally do. In that sense I am not a relativist <sup>(31)</sup>.

Thus Kuhn feels that there is a purposive developmental teleology to science, *but only within the confines of its existent paradigm*. Kuhn's « relativism », therefore, is linked to his attitude concerning the course of paradigm change. As pointed out, Kuhn sees no predetermined direction or goal in the process of paradigm displacement and change, and thus, to Kuhn, theories (developed *within* paradigms) are not to be taken as representations of nature in the sense of « what is really out there » <sup>(32)</sup>. In short, a major point of departure between a Kuhnian dialectical process and a Hegelian-Marxian one is that in the former there is no trajectory toward some absolute finality, call it « truth » or objective reality. Furthermore, Kuhn feels that nothing is lost by taking such a position, least of all the ability to explain scientific progress <sup>(33)</sup>. Science, in the Kuhnian view, deals with *perceptions* of reality and recognizes that such perceptions are subject to a broad array of social, cultural and psychological influences.

### *In Conclusion*

The analysis and interpretation of Kuhn's thesis presented in this paper leads us to various interesting observations. First, the dialectical interpretation of the Kuhnian schema results in a model of scientific development that seems to be particularly applicable to economics (and perhaps to other social sciences as well). A major feature of this model is that it provides a framework that integrates in a mutually consistent fashion two

---

implications concerning the nature and validity of data, methodology, and hypothesis testing. The relativistic criticism, as it relates to economics, is made by Leonard KUNIN and F. Stirton WEAVER, « On the Structure of Scientific Revolutions in Economics », *History of Political Economy*, Fall 1971, pp. 396-97.

<sup>(31)</sup> KUHN, « Reflections On My Critics », *op. cit.*, p. 264.

<sup>(32)</sup> *Ibid.*, p. 265.

<sup>(33)</sup> *Ibid.*



key aspects of change existent in economics: (1) cumulative and incremental growth (intra-paradigmatic advance) and: (2) revolutionary or discontinuous shifts (paradigm displacement).

Secondly, interjecting the Marxian perspective into the discussion of the development of economic science induces us to take explicit note of the social and societal aspects of scientific activity and development—as has Kuhn relative to science generally and as has Shumpeter relative to economic science particularly. At the same time, the complementary Hegelian perspective serves to call attention to ideational, and thereby to the more purely intellectual, factors of change and development. Recognition of the co-existence of these two perspectives serves to remind us that both intellectual and sociological factors need be taken into consideration when attempting to explain the process of a science's development. This would appear to be particularly relevant to a «soft» science such as economics where, because of the nature of hypothesis testing and «proof», interpretative and ideological elements can easily enter into scientific commitment and debate.

Also, the dialectical interpretation of the Kuhnian schema argues against the common criticism of Kuhn that his thesis involves a «catastrophic» type of developmental change. Martin Bronfenbrenner, as has been pointed out, takes this view in arguing that Kuhn's thesis is particularly unsuited for explaining the development of a social science like economics. Bronfenbrenner's particular assertion is thus called into question, as is this «catastrophic» view as it pertains to the process of general scientific change.

Finally, if one comes to regard the dialectical interpretation of the Kuhnian schema as having explicated, at least in some generalized sense, «laws of motion» of scientific development in economics, then essentially one has come to see the paradigm hypothesis as itself being a paradigmatic model. The advantage of such an «exemplar» will rest with the structured framework that it will provide for «normal» scientific research, an effort that can lead to a deepening of insight and understanding into the nature and process of economic development. To illustrate one particularly interesting situation: one commentator on the work of J. K. Galbraith in concluding a perceptive survey of the latter's contribution to economics, makes the statement that, «If there is a Galbraithian revolution, it will be bigger than Keynes'...<sup>(34)</sup>. This might be the case. However, our analysis indicates that we also need to take a highly important further

<sup>(34)</sup> Myron E. SHARPE, *John Kenneth Galbraith and The Lower Economics*, International Arts and Sciences Press, Inc., White Plains, New York, Second Edition, 1974, p. 92.



step in our thinking. For what seems to be of even greater significance than any possible revolution, Galbraithian or otherwise, is the synthesis that will emerge in the aftermath; just as in the case of Keynes and his «revolution»<sup>(35)</sup>, it was the emergent *post*-Keynesian (neoclassical) synthesis which proved to be of major operational and analytical consequence. And this post-Keynesian synthesis has been interpreted as a «Keynesian counterrevolution» since it served to largely strip Keynes' vision of its more radical aspects and implications<sup>(36)</sup>. This divestiture resulted in what Herbert Stein, once Chairman of the council of Economic Advisers under Richard Nixon and Gerald Ford, once called the «domestication of Keynes», that is, «[the] adaptation to traditional values as well as a greater recognition of the facts of the economic and political system»<sup>(37)</sup>. On this point Schumpeter once observed, «it should be perfectly clear that there is a wide gate for ideology to enter into this process of [scientific activity]»<sup>(38)</sup>. The developmental model presented in this paper explicitly recognizes the existence of such a gate and helps to point out where it most likely may be found. This is highly useful at this particular point in time for the accumulation of anomaly in economic theory and practice has put the discipline in a state of acute crisis. A developmental model, such as the one explicated herein, serves to encourage and direct us in organizing our thinking concerning the likely course and aftermath of this state of crisis.

---

(35) Kuhnian characteristics are associated with the Keynesian revolution by Ron STANFIELD, «Kuhnian Scientific Revolutions», *Journal of Economic Issues*, March 1974, pp. 97-109.

(36) The first to use the term «Keynesian counterrevolution» seems to be Robert CLOWER, «The Keynesian Counterrevolution: A Theoretical Appraisal», in F. A. HAHN and F. P. R. BRECHLING, eds., *The Theory of Interest Rates*, St. Martin's Press, N. Y., 1965, pp. 103-25.

The distinction between Keynes' thought and that of the subsequent Keynesianism of the counterrevolutionary «New Economics» is developed by this writer. See Richard X. CHASE, «Keynes and U.S. Keynesianism: A Lack of Historical Perspective and The Decline of The New Economics», *Journal of Economic Issues*, September 1975. The author expands on this theme by tracing the developmental processes of the core theory of mainstream macroeconomics from the Keynes/Keynesian revolution up to the present revolutionary watershed. See Richard CHASE, «Vision Theory Debate and The Development of Mainstream Macroeconomics», *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, June 1981.

(37) Herbert STEIN, *The Fiscal Revolution in America*, The University of Chicago Press, Chicago and London, 1969, pp. 132-33.

(38) SCHUMPETER, *History of Economic Analysis*, op. cit., p. 42.



## LA NOZIONE DI PARADIGMA IN KUHN COME PROCESSO DIALETTICO E LA SUA APPLICAZIONE ALL'ECONOMIA

Nel suo celebre volume *La struttura delle rivoluzioni scientifiche*, Thomas Kuhn ha fondato sopra la sua nozione di « paradigma » la spiegazione del processo di formazione e sviluppo di una scienza. La tesi di Kuhn ha attirato parecchia attenzione anche in economia. Lo studio forse meglio articolato circa la possibilità o impossibilità di applicare all'economia l'analisi di Kuhn sembra essere venuto da un lavoro di Martin Bronfenbrenner. Questi ha criticato la tesi di Kuhn sostenendo che la natura 'catastrofica' del concetto di paradigma lo rende inapplicabile allo studio dell'economia. Questa 'catastroficità' consiste nell'affermazione circa la « completa scomparsa di un paradigma o di una modalità o di uno schema di pensiero in una certa branca scientifica a seguito dell'impetus rivoluzionario ». Bronfenbrenner critica questa impostazione, giacché egli ritiene che in economia la vita utile delle idee è assai lunga e la loro sostituzione è un processo meno improvviso e meno completo di quanto faccia supporre la posizione di Kuhn sulla scorta della esperienza di altre discipline. L'obiettivo del presente saggio non è quello di negare la validità del suggerimento di Bronfenbrenner circa la fecondità di una interpretazione dialettica dello sviluppo dell'economia: si vuole invece qui dimostrare come sia immanente nella concezione di Kuhn il nucleo essenziale della triade dialettica. Sembra all'autore di particolare interesse proporre una versione dialettica del modello di Kuhn: essa infatti si presenta come una generalizzazione del modello stesso, che lo rende capace di cogliere fatti fundamentalissimi per lo sviluppo delle scienze sociali.

Non è difficile esemplificare. Qualcuno ha asserito di recente che se vi sarà una rivoluzione galbraithiana sarà maggiore della keynesiana. Può essere. Ma quel che importa secondo la presente analisi è comprendere come più significativa di qualsiasi rivoluzione (galbraithiana o d'altro genere) sia la sintesi che ne emerge in seguito. Il significato della concezione qui presentata emergerà più chiaro ricordando quanto Schumpeter dice a proposito del suo concetto di 'visione', ossia che « vi è ampio spazio per l'ingresso dell'ideologia » nel momentum formativo di una scienza. Il modello di sviluppo scientifico qui presentato rende esplicita l'esistenza di quello spazio e indica dove esso si trovi e in che cosa consista.



## THE ETHICS OF ADMINISTRATION

by

SIDNEY C. SUFRIN(\*)

### *Abstract*

*Law is a traditional guide for social behavior. Yet law has to be interpreted and administered. Lawyers as special pleaders and advocates play a large role in applying, which is to say administering law. But administration is rarely if ever without its biases. What is wanted, and how it is to be obtained also reflect social biases. In a dynamic world administration of new rules is not always dispassionate. It takes time for administration to settle down. The moral aspects of administration is considered.*

### I

#### *Law As A Guide*

That one of the first rules of business is to obey the rules is not an astonishing truth. That the rules of law are not necessarily the rules of an ethic is only a slightly more interesting observation. That there are no fixed, permanent, ethical rules makes business problems even more fluid in their solution. (Fortunately the requirement for ethical evaluation is infrequent for any firm).

The Law is a general conception of the order either inherent in a society or imposed by some authority. It often appears to be a natural social relation. This naturalness or general nature of law refers to a whole structure of constraints.

---

(\*) University of Massachusetts at Amherst (01003).



Ideally the social structure is eternally harmonious, coherent and functional. But to the social critic, either reformer or revolutionary, (we will neglect the latter in the ensuing discussion) that structure may at times, appear dysfunctional and discordant. To the ordinary person, too, details are often ethically onerous.

Nature often seems out of joint to those critics who accept, as a matter of faith, an ideal nature of society. To them law should be and is harmonious by its nature. For them discordances are exogenously introduced because mankind does not adhere to the laws of Nature, and so distorts the functioning of society. In other words, interventions into the workings of social institutions, for example, minimum wages into labor markets, regulation by the Federal Reserve Board of the capital or savings market, or an unbalanced federal budget, distort the market system and hence the social structure. Disharmony and dysfunction result. Intervention is unnatural. (This seems to suggest that markets are natural).

On the other hand, some critics argue that social harmony is not implicit in the society and can only be attained by the very type of intervention which the other social critics abhor. For the former, minimum wages will improve the lot of the poor. Special interest and tax arrangements will assure these « thrift institutions » of a flow of funds. An unbalanced federal budget will, under certain circumstances, improve purchasing power (the demand for goods) and so stabilize or improve levels of output and employment and so on endlessly.

In general, political and economic conservatives (e.g. Milton Friedman, William Buckley and Irving Kristol) represent the view of capitalist society as natural, and the more interventionistic (e.g. Kenneth Galbraith, Lester Thurow and Peter Drucker) tend to view capitalist society as an artifact. Of course the prescriptions often overlap. In recent years, economists of all stripes tend to agree that reliance on the mechanism of the market to allocate resources is usually desirable <sup>(1)</sup>.

The general ideals of the critics of the social structure are often very similar to those who are proponents of the *status quo*, even a *status quo* which never existed. Social harmony and efficiency are widely accepted ideals. How to attain the ideal goals in education, ideology, and politics, etc. is a major function of « The Law ». Ideal goals in education or politics or anything else, however, are not won by ideology alone. Goals, to be attainable, must be fairly well and specifically defined, while the

---

<sup>(1)</sup> *The Crisis of Economic Theory*, Bell and Kristol ed. Basic Books 1981. The tentative and novel nature of economic theory is clearly evident in this interesting collection of essays.



means to them are constrained by the limits of knowledge, law and custom. « A chicken in every pot and two cars in every garage » is a 1930 slogan, not a goal. In the 1980 Democratic Convention, Senator Kennedy tried hard to pin President Carter to an « economic » plan of spending \$ 12 billion to achieve some defined level of employment (or unemployment). The goal should be specific. Carter objected and insisted on a more vague statement of objectives. He settled for a slogan of « millions and millions of jobs ».

The Kennedy people must have known that the demand for specificity could only have been an embarrassment to Carter. The real world is particularistic. That is to say actions in the real world are both directed and constrained by many social forces which, in part we call administration. To do a task effectively, the doing must be managed, and the objective stated. The current catch phrase is M.B.O. — Management by Objectives.

Both interventionists and the « let well enough alone » schools agree on the nature of law and convention. The detailed purposes of the two schools are where the disagreement starts. Purpose, goal and convention are in the values implicit in the behavior which is required or inhibited by the law. Law tells you both what is expected, and how to behave. The serious moral and technical disputes arise over policy (what is wanted) and the legal process, (how to behave). What should be done, and how to do it are the issues. The ethical baggage of the law is to a degree exposed by the administration of the law. Technical failure can frustrate the ethical purposes which are sought. For example a minimum wage law prescribes the minimum wage structure and constrains business behavior with respect to the wage. The administration of such a law becomes of significance in determining what happens. The purpose is to benefit the ill paid.

Administration, as we are using the word, always involves the exercise of judgment. Administration involves applying a more or less general rule to a particular circumstance. When a general rule can be specifically applied as how to dial a phone or operate a lathe, little judgment is exercised, and administration is minimal. Administration is minimal because discretion is minimal.

How different this is from an anti-trust or restraint of trade ruling, or an SEC regulation. Consciously or unconsciously (except perhaps in *per se* violations where the action is illegal regardless of other considerations, e.g. conspiracy), the administrator must ask him or herself what is to be accomplished by the ruling being contemplated, what did the law on which the ruling is to be based intend, the implications of the particular action under scrutiny, and what alternative courses of action are available?



The administrator may feel his or her hands are bound and that no alternative choices are available. This might be in a *per se* violation, or a case with controlling precedent. The administrator's hand would be bound, if he or she were legally or conventionally unable to express a novel judgment on a specific set of facts. Precedent has, in such a case, constrained administration.

With respect to precedent — *stare decisis* — a few words are in order. The principle, a good and necessary one, is also one which may allow judgment to become innocuous and independent thought bland and invisible against the back-drop of history. Human ingenuity being what it is, however, the active, searching mind can often, even usually find distinguishing elements and characteristics between and among two or more sets of complicated facts, and so modify precedent. That « there is nothing new under the sun » may be a great philosophical observation, but that « nothing is exactly like anything else » is a better working hypothesis. Continuity in administration is desirable, but sometimes discontinuity is needed and wanted. *Stare decisis* may be a necessary base for continuity, but that both change *and* stability are needed is the paradox of a dynamic society<sup>(2)</sup>. *Per se* violations of law, e.g., conspiracies or other criminal lapses need not concern us here. We are limiting our observations to the regulation of wrongful acts (torts) and equitable considerations in remedying those wrongful acts. To be sure judgment is of necessity implied in decisions of a *per se* sort, but that is another story.

The rules of administration are, in effect, similar to the rules of administrative law. Neither are fixed for all time, nor at any time. Courts have a duty to measure every different set of facts by a reasonable statement of what the law means. This raises a perplexing question. Is the actual meaning of a law the same as its purpose?

We suggest that the purpose or intent of law is the end or ends that the legislature hopes the means — the behavioral requirements — will lead to. The meaning of law is concerned with required behavior or even rituals, while the purpose is the goal which legitimates the behavior. Clearly the administrative role may deal interpretively with both means and ends. The ends are usually the important consideration, but may this not reduce the significance of prescribed means? If this were not so, we should need no courts with discretion, only manuals of behavior or utterly authoritarian judges.

Courts of original jurisdiction are obviously not at liberty to be or seem to be capricious. Decisions which are not in accord with social policy

(2) Cf. E. U. SHUR, *Law and Society*, Random House, p. 46.



as ordinarily defined invite criticism. The criticism of reversal by a superior Court is the ultimate. Superior courts, legislators and public opinion are among the perceived restraints, while precedent, training, and the aura of legal tradition are part of the mortmain of control. But superior courts, legislators and public opinion too, are restrained by many of the same types of forces which restrain courts of original jurisdiction. Nevertheless at all levels of legal decision making there are opportunities and challenges to break the old molds or the tangles of fact, law and argument.

A suit against the Great Atlantic and Pacific Tea Company by the Federal Trade Commission (444 U.S. 69 1979) illustrates how tangled a legal interpretation can be. The Borden Company bid on a milk sales to AandP. So did Bowman, a competitor of Borden. AandP played Borden off against Bowman until Borden lowered its price. So much for market convention (competitors at work). But the Federal Trade Commission then charged AandP (a) with misleading Borden (Sect. 5 Federal Trade Commission Act) (2) knowingly accepting price discrimination from Borden (Sect. 2(f) Robinson Patman Act) and (c) with combining with Borden to maintain prices (Sect. 5 Federal Trade Commission Act).

The FTC Administrative Law Judge found AandP had violated the first 2 counts. On review the FTC held AandP had violated only the second count. The matter was appealed to the Circuit Court which upheld the FTC. The Supreme Court in a majority opinion by Mr. Justice Stewart held that AandP violated *no* law. Mr. Justice White concurred in part and dissented in part. Mr. Justice Marshall also dissented in part, suggesting that conventional behavior required by buyer and seller, was not recognized by FTC or the Courts. Mr. Justice Marshall wanted the case remanded to FTC.

On the same set of facts, and under the same law there were at least 5 differing interpretations. This is not to criticise the procedure, it is to note its lack of certainty.

When the subjects of legislation and administration are surrounded by history and custom, the leeway of courts is less likely to be so great as when the subjects of law and administration are newer and less well fixed in the expectations of society. When a hitherto morally certain subject, e.g. drugs, abortion, business ethics is in the limelight of change and criticism (as occurred so often in the 1960's) the administration of law suddenly becomes unstuck. What was good, or at least expected, in the 1940's and 50's with respect to private morals was questioned in the 1960's. Often what was unexposed as public immorality but known in a general



way in the 1940's and 50's became national scandals in the 1960's and 70's. Administrators weighed the moral exposures and induced a revaluation of values; or public administrators were forced by the administrators of the press to expose unethical and illegal practices. New versions of women's rights, minority exploitation and public morals became fixtures in the current world.

## II

### *Lawyers May Be Biased*

The process of acquiring resources and distributing the product may be considered « the market ». In this sense, the market is that fraction of the social system devoted to relating a business to other businesses and to consumers. The importance of the market in our society is so great that the entire system is sometimes called Capitalism or The Business Society. Clearly such attribution of market characteristics to the entire American or Western World's society is not justified. The law, the family, art, ethics, technology and religion, *inter alia*, are all related in some fashion to the market system, but not in the sense that they are dominated by or dominate that system. All those varied forces are interrelated in social stability and in change, but none is uniquely causative. The interconnections of the forces of society provide the basis for the legitimation of business regulation. And, as we have argued, regulation implies administration, and administration the application of judgment.

Lawyers, for better or worse, tend to dominate the agencies of regulation. This is not strange for regulation is based on law, and lawyers are the Priests of the Law. But economists, engineers, consumer advocates, and other persons with special expertise or ideologic bent also may have a hand in regulation. Sometimes they are even engaged in administration of the law, for although lawyers may be a dominant caste in top public administration, some administrators are not lawyers, but have other skills. Lawyers are always at the elbows of public administration whose responsibilities are great.

The role of lawyers in administration is obviously two-fold: First to represent, second to legitimate the promulgated administrative actions.

The spokesman for the firm, the regulatee, is usually a lawyer in serious cases. The representatives of government as the complainants, or of other private complainants are likely to be lawyers. In the modern world, as in the ancient, lawyers are best friends for hire. Like best friends, they are supposed never to let their clients (friends) down. Lawyers act according



to the rituals which assure civility if not necessarily justice. The civility with which lawyers act is clear if one compares confrontation politics which, in its extreme, results in taking hostages and using violence, with the orderly behavior of a legal hearing. A court room or a public hearing run by lawyers is not only an ordered exercise it is an orderly one.

The second role of lawyers in administration is to perform the adjudicative, judgmental function of applying some principles to solve a problem. Like their brethren the advocates, the administrative attorneys, rely on advice and instruction of other persons with particular skills. But order and relevance to some principles are essential in the process.

The first class of lawyers, the advocates, have the burden of representing their client's interest. Ideology, social implication, and similar nuances of thought may be operating in the unconscious minds of the advocate; but consciousness is devoted to protecting and furthering the interests of the client, as the *client* sees his interest. To be sure the interest of the client may be in an ideology or social goal. Then the lawyer becomes an advocate for that ideology or goal.

It is the second role of the lawyer which is more interesting for this argument. The administrator's task is to enforce a law or regulation whose application is being questioned and/or tested. The administrator is constrained in his decision by the rules of law, as well as by past interpretations in whose making he or she probably had no part. But choice or discretion in administering the law is always a necessary component of the judgmental process. The judgmental process includes such factors as preconception (world view), experience, intuition and insight. Creativity and imagination of the lawyers and administrators must be added. These are added to or compounded with the arguments of counsel and with the language of the specific law or regulation. The balance between the weight given to the art of reading the rules and precedents, and the weight given to the more personal elements in thought and understanding can never be known with exactitude. The legal training of judges and lawyers cannot eradicate all traces of passion and interest.

### III

#### *Administration Has Its Biases*

The recent conservative revaluation in American political behavior seems in part to be related both to the growth of so called «social» legislation and to the budgetary and hence tax and economic implications of the laws. Liberty and welfare as constitutional resources are being re-



considered. Medical care, minority training, social security and other person oriented laws have grown in significance and hence are important income transfers. Regulatory statutes and rules are also viewed as costly to administer. Hence, reducing government intervention (deregulation), it is argued by those concerned with the spread of regulation and its costs, will reduce the cost of government and of taxes. Freedom of business will then be enhanced. Almost as an afterthought the idea that welfare programs may reduce the liberty of welfare recipients by adversely affecting their will to work is offered. Reform is in part designed to improve the character of the welfare recipients!

Such simplistic views give little weight to the welfare generated benefits accruing to the society not only to the welfare recipients. Costs and benefits are both involved. The documented horror stories of the abuses of Medicare, Medicaid, food stamps, poor relief, training programs, etc. obviously suggest some degree of mismanagement in their administration. These are failures of means not of ends.

The Lockheed and Chrysler loan guarantees, the various tax « loop-holes » and indeed the regressive aspects of the tax structure evoke less popular criticism because, possibly, the realities are very complicated and examples of abuse or poor management are not locally visible. On the other hand the obvious dangers of nuclear explosion, environmental degradation and the draft, although extremely complicated and complex, do arouse a broad public interest because the local results are easy to imagine. Public opinion, hence ideology, seems generated and moved by the perception of problems *on a personal level*.

Just as taxpayers and other ordinary citizens often tend to evaluate a public program by how it appears to affect them personally, so administrators often have a deep personal or emotional interest in what is being administered. Such attitudes may easily affect administrative judgment and a dispassionate evaluation of the law being administered. Under President Carter the administrative staff of the environmental Protection Agency was reputed to be extremely devoted to the ideal of environmental and ecological protection. The rulings and applications of the law were reputed to be harsh and extreme. The purpose of the law was held in high regard. With the administration of President Reagan a decided shift occurred. The former administrator, Anne Gorsuch, was reputed to be out of sympathy with a tough policy, and believed the law was not well conceived. Her administration was « industry oriented » rather than « environment oriented ». Each Administration probably was guilty of enforcing



the statute with less than objective and what one might consider professional dispassion.

It does appear that administrators who have reached their adjudicative role because of their successful advocacy of particular policies, programs or ideologies, are likely to add the weight of their own attitudes to the other elements in the decision<sup>(3)</sup>.

Imagination and administrative discretion which make rules which are in conflict with, or unrelated to the intent of the law, must be tamed. In most cases, ultimately in all cases, the safety valve is appeal to other administrative bodies including the courts. Such right of appeal limits administrative discretion at the lower levels. Public opinion so expressed in elections, editorial pronouncements, academic discussions, popular attitudes, too, provides a general guide to administrators as well as legislators. Few administrators, be they in the United States, Poland or Great Britain can long for it in defiance of an aroused public consensus.

#### IV

##### *Ideology is Bias*

In a world in which regulation is expanding due to the increasing complexity of the business and social institutions and due to the social dynamic, novelty in regulation is more frequent than in a simpler world. Genetic engineering was not within the universe of discourse of the Founding Fathers. Euro-dollars are so new that the Federal Administration as late as the 1981 economic crisis did not even include them among the monies to be regulated. Children's television, the rights of nationals of a foreign nation which holds United States diplomatic hostages, abortion rights, these and thousands of other issues require some regulation, hence administration, whether or not the regulations are based on specific laws. Administrators who engage in the regulation of such issues may be passionately exercised about the problem, indifferent to it, ignorant of what is involved or simply overwhelmed. In any event they must decide cases without much precedent. They must therefore exercise judgment. In a fractionated society, that is one in which special concerns and special interests tend to overwhelm the concern with the general welfare, particular rights and privileges are widely sought. The ethical basis of convention

---

(3) See *Ethical Theory and Business*, Beauchamp & Bowie Ed., Prentice Hall, 1979, p. 252 ff.



and law become split, of necessity, into many parts, often unrelated to each other.

Regulation and with it administration are expanding into new fields, new values, and new ideologies. Arcane facts and processes, both social and national, require legitimation. It would not be surprising, then, if the regulation and administration of the novel social needs are uneven and often socially vexing. Precedent is often lacking, and where not lacking seems irrelevant. The new science, new values in action (ideology), new implications, force the past to recede into the historical discard. The creation or invention of a new microbe or yeast may generate issues quite unlike the invention of the cotton gin or synthetic rubber. The game will have changed before the rules have, and the rules will somehow have to be brought up to date. The values, the ideology, the ethics of novel situations are in the making, and not yet crystallized. This is no less true of business with its organizational, technological and market behavioral problems than for any other sector of modern society.

So administration arising from regulation faces new challenges in a dynamic world. The new tests of administration in the New Deal and post New Deal were great and at times seemed overwhelming to the public and to administrators. But they were, on the whole, not dealing with utterly novel circumstances.

The Securities Exchange Commission, the National Labor Relations Board and Public Utilities Holding Act, to name but three New Deal statutes are quite different in their detail and ideologic content from Medicaid, Food Stamps and environmental legislation as examples. The examples of the earlier regulations imply fairly broad rules for fairly well defined markets and institutions. The latter regulatory efforts tend to be more personal or deal with Nature in its physical sense.

The new efforts tend to be less general in application while at the same time more ideologically oriented than the older legislation. To be sure as time runs its course and as legislation grows older, it becomes easier to legitimate since it becomes part of the general value system. New laws often tend to be divisive. Administration becomes difficult, in part because no specific expertise of administration has been developed, and in part because no great body of usable precedent is on the shelf of experience. Expertise in what are now arcane matters has to be picked up by administrative experience. Later the experiences will be reduced by a systematic analyses to rules. Like flowers pressed in a book, they will become dry enough and unreal enough to be taught in schools of Public Administration.



In 10 years or so a body of doctrine and procedures probably will emerge. In 20 or 30 years we shall have an inventory of precedents and a great deal of experience. This process takes the better part of a generation. Fifty years ago we had no administrators trained in the ways of the SEC or NLRB. Now we have many because of the passage of time with its legal and administrative experience.

A nagging question is the relation between the new detailed, ideologically bound regulations and the disjunction of the society into special interest groups. Can the administrative bureaucracy combine the knowledge of detail with a judicial attitude when beset by a myriad of little pressures? Will the result be an unbending, unyielding bureaucracy, or an ineffective administrative jungle? The structure of the administrative future is an enigma.

## L'ETICA DELL'AMMINISTRAZIONE

La legge viene tradizionalmente considerata come guida al comportamento sociale: eppure essa deve essere interpretata ed amministrata e l'amministrazione della giustizia come l'interpretazione della legge non sono fatti puramente 'meccanici', ma sono soggette a prendere direzioni e a subire influenze non sempre prevedibili o desiderate.

In prima approssimazione possiamo supporre che la regola fondamentale dell'interprete e amministratore della giustizia sia quella di obbedire alla norma. In realtà, le regole dell'amministrazione della giustizia non sono sempre le stesse nel tempo e neppure nello stesso momento. Una corte ha il dovere di ricercare sperimentalmente il senso della norma con riferimento a ciascun nuovo insieme di fattispecie che si presenta. Essa naturalmente non è completamente libera fino al capriccio. In ogni modo il giudizio a ogni livello ripropone di continuo l'occasione di rivedere le modalità applicate in passato nel combinare legge, fatto e deduzione.

Il lavoro esplora alcune delle conseguenze di principio che discendono da questa impostazione. Ma in un mondo nel quale la regolamentazione cresce e diventa in molti modi più settoriale e specialistica, questi problemi divengono formidabili ed occorre anche farne esame per casi specifici perché emblematici o altrimenti significativi.



## RICARDO ON ECONOMICS AND POLICY

by

PIER LUIGI PORTA (\*)

### *Abstract*

*This paper discusses the relation of economic theory to economic policy with special reference to the case of the Ricardian system. In particular the question is examined of the meaning of the phrase 'policy-oriented economics'.*

The Sassari Conference on economists and economic policy<sup>(1)</sup> proved a stimulating opportunity for surveying the old question of their relation throughout the history of economic analysis from Mercantilists down to contemporary theories. Professor Blaug, in a paper on the Ricardian case presented at the conference, brings new evidence to revive an old contention of his, namely that Ricardian economics performs poorly in its predictions or empirical statements<sup>(2)</sup>. The problem is examined now from the viewpoint of policy formulation and his Sassari paper leads to the conclusion that although «Ricardo has always served economists with a paradigm example of how one can join rigour and relevance within one and the same framework», «nevertheless, when one carefully examines his policy proposals, they turn out to be vaguely formulated and hedged about with extensive qualifications». Out of his own usual style, he then closes in a tone of despondency: «If this is our leading example of policy-oriented economics, we have nothing to be proud of».

(\*) University of Milano. I am grateful to Professor Mark Blaug for his criticisms.

(1) Porto Conte, Sardinia, 27 Sept. - 2 Oct. 1982.

(2) Mark BLAUG, *Ricardo and the Problem of Economic Policy*, mimeograph. Also by the same author *The Empirical Content of Ricardian Economics*, «Journal of Political Economy», LXIV, 1956; cp. also his *Ricardian Economics. A Historical Study*, New Haven, 1958.



The question of the empirical content of Ricardian economics, notorious for being difficult, has been the object of considerable debate in the past<sup>(3)</sup>. However, Blaug's present discussion, linked as it is with the issue of policy, seems to differ from the old one in an important aspect: while there, his main concern was about bringing Ricardo's theoretical construction to the test of falsifying experience, the present instance (probably influenced by new methodological issues and the work done in reviewing economic doctrines as scientific programmes) is focused on the defective character of the theory itself, as a set of potentially falsifiable propositions: the focus of attention is on the missing links of the theory and on such policy prescriptions as are « not fundamental deductions of the theoretical system ». Of course, it is only natural that prescription should fall outside the field of economics proper, involving as it does normative judgements; yet economics as a science should cover as much ground as possible in highlighting the working of the economic system, insofar as it is desirable — which undoubtedly is — that economists should enter the field of policy. It is mainly, if not exclusively, in this respect that Ricardo's analysis is found defective, or, *rather*, it appears to share four « central weaknesses », that, in Professor Blaug's opinion, seem to affect economic theorizing of *all times*, when it comes to « the analysis of questions of economic policy »<sup>(4)</sup>. For all the great significance that policy matters appear to have had to the economists' mind throughout centuries, they nevertheless have exhibited a curious reluctance to enter certain vital areas of investigation. Of such nature is the tendency to regard government activity on the implementation of economic advice as « a question that lies outside economics ». Government thus comes to be viewed as a *deus ex machina* and whether such an assumption be sensible or not simply does not concern economic analysis.

Further, economists (in their « writings on economic policy ») follow « the time-honoured device of appealing to the long-run consequences of

---

(3) See, for instance, N. B. DE MARCHI, *The Empirical Content and Longevity of Ricardian Economics*, « *Economica* », Aug. 1970; W. D. GRAMPP, *Empiricism and the Progress of Economic Theory: The Example of Diminishing Returns*, in « *Pioneering Economics. International Essays in Honour of Giovanni Demaria* », Cedam, Padua, 1978; S. HOLLANDER, *The Economics of David Ricardo*, London, 1979; W. D. GRAMPP, *Economists and Politicians: Some Cautionary History*, « *Review of Social Economy* », XI, April 1982.

On the related issue of bringing theory to the test of experience through parliamentary influence and persuasion, see Professor F. W. FETTER's study *The Economist in Parliament: 1780-1868*, Duke Un. Press, Durham, 1980.

(4) The author does not spell out to what extent the « weaknesses » affect different authors or periods, although he definitely singles out Ricardo as « beautifully illustrating » them.



economic changes, while neglecting the short-run effects over clock-time periods in which Governments actually hold office ». Third, economists often seem to be content with specifying the direction of changes in variables (the « qualitative calculus »), while for the control of the economy a precise assessment of the dynamic impact of a given change would be required. Finally, economists have shown a marked preference to ignore the awkward question of the « distributional effects of economic policies ».

The points thus raised by Professor Blaug are of great significance and involve questions that cannot be adequately treated too briefly. For this reason, I shall only add an observation on the third point, that touches on the issue of quantitative prediction on economic analysis. Although many might be ready to find the record of economic science terribly defective on that score, a fair share of the same people would perhaps, on further reflection, agree that, compared to the physical sciences, economists should improve their capacity to value the power of science to *explain*, compared to an exclusive concern with its ability to *predict*. So, it is not merely a matter of bad records and of discouraging achievements, which must be assessed, as usual, according to expectation. However, it is beyond doubt that the points made by Professor Blaug are of importance and of such « weaknesses » of economic theory he offers a useful survey.

This being so, it will be easily admitted, as we shall see presently, that on some of the points raised a number of gaps seem to have been filled, to some extent at least, by post-Ricardian theorizing. It would be difficult to resist the idea that Political economy<sup>(5)</sup> has in some sense *progressed* since Ricardo's times, judged from the standpoint of those four weaknesses; part of the weakness problem may well be due to the early stage of development of economic theory in those times. Something of this kind is certainly implied in Blaug's argument: however, this might perhaps be made clearer, as a statement on the development of economic theory since Ricardo. Thus, Professor Blaug mentions the issue of the abolition of the Corn Laws and of the Poor Laws; he goes on to discuss what came to be termed 'Ricardo's equivalence theorem'<sup>(6)</sup> between taxation and

(5) In this note, the term 'Political economy' is employed as a synonym of economic theory, as a set of value-free generalizations; in a different sense it is used, for instance, by L. ROBBINS, *Political Economy: Past and Present*, Macmillan, 1976.

(6) See Luigi EINAUDI, *Miti e paradossi della giustizia tributaria*, 2nd edn., Einaudi, Turin, 1959, pp. 122-23; and some more recent contributions by J. M. BUCHANAN, *Barro on the Ricardian Equivalence Theorem*, « Journal of Political Economy », LXXXIV, n. 2, April 1976; G. P. O'DRISCOLL, Jr., *The Ricardian Nonequivalence Theorem*, *ib.*, LXXXV, n. 1, Feb. 1977.

The phrase 'Ricardo's equivalence theorem' is a misnomer, as Blaug is right to



government borrowing; he hints at Ricardo's Plan for a National Bank<sup>(7)</sup>, to remind us, finally, of the little practical value of Ricardo's extensive discussion of taxation<sup>(8)</sup>. Such issues, as discussed by Ricardo, are taken up to illustrate in turn the four general weaknesses of economic policy writings. The champion of «policy-oriented economics» only appears to be a champion of weakness: «no practical proposals» on taxation, no «carefully spelled out programme for implementing policies that run counter to existing electoral pressures», «hard-line attitude towards the Poor-Laws... Unfortunately... he was woefully ignorant of the practical details of the subject», and so forth.

This is surely one meaning of Ricardo's «abstraction». Professor Blaug is perfectly justified to emphasize what a friend of Ricardo's once noted in a remarkable and explicit statement<sup>(9)</sup>, namely Ricardo's disregard of the actual chance of new legislation being enacted on major reforms, given the state of electoral pressures and of the voting system.

However, Professor Blaug would, no doubt, be ready to acknowledge that today such «benevolent-despot view of government»<sup>(10)</sup> is no longer so easily swallowed in contemporary economics. Evidence of some progress

---

recall. Ricardo in fact advocated a once-and-for-all capital levy to pay off the national debt. It remains instructive in Blaug's perspective to notice what kind of harsh comments his proposals raised in Parliament at the time (See *The Works and Correspondence of David Ricardo*, 1951-73, vol. V, esp. pp. 40-41).

(7) *Plan for the Establishment of a National Bank* by (the late) David RICARDO, Esq. M.P., London, John Murray, 1824.

(8) See however J. L. CARR, J. AHIKPOR, *Ricardo on the non-neutrality of money in a world with taxes*, «History of Political Economy», XIV, n. 2, summer 1982, pp. 147-165, who argue that in a passage of the *Principles* (3rd edn., ch. XV) Ricardo cannot be properly understood but in the context of the then existing system of taxation. The passage is also emphasized by Professor Hollander in his own exposition on Ricardian allocation mechanisms (*op. cit.*, p. 273 and cp. also P. L. PORTA, *Recent Reinterpretations of the Ricardian System*, «Ricerche economiche», n. 3, 1982).

(9) J. L. Mallet reports in his diary of a radical *Tischrede* by David Ricardo: «He spoke of Parliamentary reform and vote by Ballot as a man who would bring such things about, and destroy the existing system tomorrow, if it were in his power, and without the slightest doubt as to the result. And yet there was not one person at the Table, several of them Individuals whose opinion he highly valued, who would have agreed with him. It is this very quality of the man's mind; his entire disregard of experience and practice, which makes me doubtful of his opinions on political economy». (Quoted in *The Works and Correspondence*, cit., Cambridge, 1951-73, VIII, p. 152).

(10) This is the well-known «Philosophie des aufgeklärten und wohlwollenden Alleinherrschtums» criticized by WICKSELL (*Finanztheoretische Untersuchungen*, Jena, 1896, p. 102).



of economic theory would also appear to emerge as the author goes on to mention Ricardo's failure to take fully into account the consequence of the workers' increasing « switch over to manufactured goods rather than agricultural products » on his proposition of a falling rate of profit: of course « Ricardo had no theory to explain . . . changes in the composition of the average worker's consumption basket » <sup>(11)</sup>.

Ricardo worked with a very simple model; perhaps not so simple, in my view, as is sometimes supposed by those who attribute to him a pure corn model, very attractive, but very unricardian in many ways. The primitive state of economic theory in its Ricardian garb is perhaps best evident when one considers his continuous switch from what we call today a 'fixwage model' <sup>(12)</sup> and a model in which no such feature exists. Professor Blaug is right to argue that the distinction between the short run and the long run is not consistently exploited by Ricardo. Here is perhaps the clearest example in the case of those two models, which are really *one* model in Ricardo. Both are in fact based on the same supply and demand framework, their only difference being in the time-horizon of the response of the population mechanism: which is precisely the theoretical element Ricardo underrates in this case. The importance of contrasting the fixwage to the flexwage model stems from *subsequent* applications and developments of the ideas behind them. These ideas were still undeveloped in Ricardo's times and Professor Blaug appears to me to take the right course when he states in his Sassari paper that Ricardo did not stick to one of those models in particular <sup>(13)</sup>. Here again we may perhaps say that economic theory has in some sense progressed since Ricardo's times.

An observation of a rather general nature seems in order on the question of the peculiar type of link between economic theory and economic policy established by Blaug and used by him for an assessment of the Ricardian case. To begin with, the phrase « policy-oriented economics » is one of those we should use very parsimoniously. Either are we dealing with *scientific* economics or not: the status of this « policy orientation » is ambiguous <sup>(14)</sup>. Pure economics cannot have any *necessary* policy impli-

<sup>(11)</sup> In particular Malthus missed this sort of theory. See *The Works and Correspondence of David Ricardo*, op. cit., VI, pp. 186-88; also W. D. GRAMPP, *Malthus on Money Wages and Welfare*, « The American Economic Review », XLVI, 1956, pp. 924 ff.

<sup>(12)</sup> See J. R. HICKS, *Capital and Time*, Oxford, 1973, p. 48.

<sup>(13)</sup> I argued the same point in my article *Recent Reinterpretations etc.*, cit.

<sup>(14)</sup> Maffeo Pantaleoni used to put it bluntly. In economics, he would say, only two schools are known: the one of those who understand it, the other of those who don't.



cations, yet economics proper can never be useless to the policy maker. No example can perhaps be clearer in this respect than the one offered by Ricardo and Malthus, who, in 1815, with the *same* theory of rent, held opposite policy views. As Francis Horner observed to Malthus in a letter of February 12th, 1815: « Among your ingenious deductions respecting rent, [I have discovered] some fresh and cogent arguments in favour of a free corn trade for this country »<sup>(15)</sup>.

We must admit, however, that the formulation of some of the greatest economic systems has been traditionally mixed up with problems of policy. Of course, this is the case with Ricardo's system, so often linked in its formative steps with such policy problems as the repeal of the Corn Laws or the Bullion question. In particular the connection between the debate on the Corn Laws and Ricardo's profit and price theory has proved extremely useful and almost unavoidable in exposition. In the good old days of what Professor Blaug calls the « great commentaries » on Ricardo, the idea had gained currency that the whole Ricardian apparatus was a by-product of the plea in favour of free trade. That sounds convincing and is certainly appealing to students. After all Ricardo (in his *Essay on Corn*) was definitely tackling a policy question and trying to clarify it to the public. However, nowadays, almost all economists (including Professor Blaug) are agreed that Ricardo's model and the corn trade policy question are separate things. Even his celebrated examples in terms of corn should not be taken at face value: it is not Ricardo's corn accounting, but the model it is supposed to teach that really interests us. *Of course* Ricardo dealt with issues of great practical value in his times; he may well have set an example in being found liable to Blaug's four basic weaknesses of economic policy writings; all that is certainly not peculiar to Ricardo: it is probably shared to some extent by the huge literature of those years on

(15) *Memoirs and Correspondence*, Boston, 1853, vol. II, p. 222. « My dear Malthus » he wrote « I have to thank you for sending me your two new publications upon the corn question [The *Inquiry into Rent* and the *Grounds of an Opinion*, both published at the beginning of February 1815] ... If the consequence of 'high farming' and curious cultivation be a progressive rise of the price of produce, an importation of partial supplies from countries, which by a ruder agriculture can furnish it cheaper, seems the provision laid by nature for checking too exclusive an employment of capital upon the land least fit for culture. It would be a palpable sacrifice of the end to the means, if, for the sake of extending our most finished husbandry to every sterile ridge that can be forced to yield something, we impose upon the whole body of the people extravagant prices for the necessities of life ... I have not leisure to write out in any systematic form what has occurred to me, but I wish you would allow me to suggest some objections to you » (*ib.*, pp. 222-23). Horner's conclusion in opposition to Malthus would be vindicated within a fortnight by Ricardo, Torrens and West in their pamphlets of February 1815.



the corn question. What stands out as peculiarly Ricardian is the analytical content, the 'model', that happens to have survived the special circumstances giving rise to it and to have become a fundamental step in the development of economic theory. It is fascinating to study Ricardo's theory in the light of his policy aims and this is a fundamental chapter in the history of economic systems. To the historian of *analysis* this is probably essential background; it does provide an illuminating perspective, it is *not* of *primary* relevance. Nor is it a primary preoccupation to guess what an author himself believed he was really doing, which as a problem rather belongs to the psychology of economics. Thus economists generally stick nowadays to a rather uncompromising distinction between theoretical and factual reasoning. Admittedly such a distinction is sometimes objected to on moral grounds, as being feared to be conducive to sterile models or indeed to suggest the idea that the economist is not meant to bother about policy questions. Such a fear proved unjustified many times; some would argue that the distinction actually helps to *emphasize* the practical role of political economy<sup>(16)</sup>. Ricardo is an obvious case in point: he displayed exceptional powers of abstraction in illustrating a principle and was also able with sure judgment to introduce those elements that were making the principle instrumental to the interpretation of a practical situation. It would be too long to deal with the important case of Keynes: until a few years ago keynesian economics still was commonly illustrated as a by-product of the policy preoccupations of the interwar period, while it comes nowadays to be read more fruitfully as a *theoretical* development in the first place.

Professor Blaug subscribes, *for the specific case of Ricardo only*, to Leo Rogin's thesis that the objective meaning of economic theories is to be discovered in the use to which they are put and through the « practical social urgencies » surrounding their inception<sup>(17)</sup>. New versions of histo-

---

<sup>(16)</sup> « Politics are much too important to be left to the politician - Adam Smith's crafty and insidious animal », writes Lord ROBBINS (in his Richard T. Ely Lecture *Economics and Political Economy*, « The American Economic Review », LXXI, n. 2, May 1981; and cp. *Wealth of Nations*, IV.2).

<sup>(17)</sup> « Rogin's thesis is untenable » states Blaug in his Sassari Conference paper. « Nevertheless, there is little doubt that the desire to improve the economic system has always been a principal motive for the study of economics and that the genesis of many economic theories can be traced to an initial preference for some particular policy proposal ». He then adds: « If Rogin's thesis makes any sense at all, it makes sense for the case of Ricardo and perhaps only for that of Ricardo ».

See Leo ROGIN, *The Meaning and Validity of Economic Theory*, Harper, New York, 1956.



ricism always have an attractive appearance which sometimes may foster some indulgence toward their shaky foundations.

« Theories should be judged » in Rogin's view « not as passive copies of reality, but as instruments for the solution of intellectual problems in the service of social aspirations ». In the same line, « preoccupation with *what ought to be* ... appears to generate scientific principles of *what is* ». This is then the nature of the economic science: the qualification of 'teleological' might perhaps be deemed adequate to describe its nature in this peculiar sense. To Rogin « the choice of a model in terms of a paramount practical problem » is the source of any « general theoretical perspective, the 'principles' »; and it should be noted that this « is significant not merely for the sake of the origin of the social theory but for the discovery of the meaning which is relevant to the appraisal of its validity, in terms of the requirements of practice in the public interest ». Now the question is this: is it possible to accept Rogin's relativism for the case of Ricardo only? Does not Rogin's doctrine involve a *general* methodological position that, once accepted, must apply generally? This is a problem that should not be overlooked by Blaug's readers. My own answer would incline to question the validity of Blaug's position in this respect. The real question then concerns the general principle of Rogin's thesis, which would be too long to discuss here. One more thing should be noticed however: Professor Blaug really makes a *normative* use of Rogin's principle, in order to conclude, as we have seen, if we take him literally, that Ricardo's test is not successful. I really wonder whether he is not going beyond intention and his reference to a relativist position should not be interpreted in some broader sense, if not as an expository device.

I think that the shortcomings of Ricardian analysis discussed in Blaug's paper, besides not being specifically Ricardian (as he acknowledges), do not touch upon the question of the meaning and validity of Ricardo's principles. Those principles can (and should) be judged independently of the particular circumstances or aims that gave rise to them. Ricardo does not fail as an economist simply because he was a poor policy designer: in my view he does not fail at all as a theorist. He is avowedly far from perfection, his use (and abuse) of « strong cases » leaves much to be desired and he can of course be criticised in many ways as a theorist. But he does not fail. The case of the policy designer indeed is a different kettle of fish.



## ECONOMIA E POLITICA ECONOMICA IN DAVID RICARDO

In un recente scritto presentato al Convegno sassarese sugli economisti e la politica economica, il professor Blaug sembra portare nuova evidenza a sostegno di una sua vecchia tesi, ossia che l'economia ricardiana è debole sul piano della predizione o del contenuto empirico. Blaug considera ora il problema dall'angolatura della politica economica e del suo carattere scientifico, per giungere alla conclusione che « se Ricardo è il nostro esempio principe di economia *policy-oriented*, non abbiamo nulla di che essere fieri ». Nell'esemplificare vuoti logici della teoria e ricette di politica economica che non paiono essere « fondamentali deduzioni del sistema teorico », Blaug allarga l'orizzonte ed afferma che l'analisi di Ricardo condivide con la teoria economica *di ogni epoca* « quattro insufficienze centrali ». Si tratta di rilievi di grande momento cui non è possibile rendere giustizia in breve: occorre qui limitare la discussione a poche osservazioni.

Un'osservazione più generale riguarda invece la natura e il senso della cosiddetta 'policy-oriented economics'. In polemica con Blaug, qui si sostiene che i principi dell'economia ricardiana possono (e debbono) essere giudicati indipendentemente da circostanze e finalità che pure diedero loro origine.



## UN TENTATIVO DI ANALISI COSTI-BENEFICI DELL'INSERIMENTO DEI DISABILI NEL MERCATO DEL LAVORO

di

ORLANDO SCARPAT (\*)

*Abstract* — A Tentative Cost-Benefit Analysis of the Employment of Disabled Workers. — This paper is a synthesis of a group research financed by Consiglio Nazionale per le Ricerche. It represents the first Italian attempt in the field (the final report is available on request).

The terminology adopted is taken from World Health Organization tables: disability — that is any restriction or lack of ability to perform an activity in the manner or within the range considered usual for a human being — may constitute a handicap, that is something which impairs or prevents the fulfilment of a role which should be normal for a given individual. Thus a handicap is a social phenomenon depending on the environmental circumstances in which the disabled person must live.

Disabled workers can be absorbed into society in several ways: the optimum would be to remove any barrier whatever; intermediate targets are: sheltered workshops, elimination of discriminatory practices, acceptance limited to those disabled whose contribution to output compensates the social cost of employing them.

The latter alternative was adopted as the basis for our analysis, though economic evaluation must obviously be considered only one factor in a decision-making matrix which consists of further interdisciplinary information. However, investment in disabled workers entails using resources which might be available for other purposes. Thus it is necessary to know how advantageous it is from an economic point of view.

---

(\*) Università di Milano, Facoltà di Scienze politiche.

Si ringrazia il Consiglio Nazionale delle Ricerche (Comitato per le scienze economiche, sociologiche e statistiche) per il contributo finanziario alla ricerca.



*The methodology chosen is traditional cost-benefit analysis, adapted to the problems particular to this field of research. The notorious problem concerning the reliability of the method has been partially overcome by presenting results — ranging from the most to the least favourable assumptions — in brackets.*

*Lack of reliable aggregate statistics has compelled us to limit the analysis to a case study concerning a small factory. The results reveal a good social rate of return and, provided they can be generalized, several conclusions must follow: the most important one is that the authorities should promote the employment of more disabled workers, since, as well as being a highly civilized and humane act, it may also prove an advantageous investment from an economic point of view.*

### § 1. Premessa

Il presente articolo si propone di esporre i principali risultati di una ricerca svolta nell'ambito dell'Istituto di Economia dell'Università di Milano e diretta dallo scrivente<sup>(1)</sup>. Alla ricerca, condotta in *équipe*, hanno preso parte diversi collaboratori, ma è doveroso segnalare in particolare i fondamentali apporti di Enrico Grigesì per gli aspetti generali, di Giorgio Pizzutto per i problemi metodologici e di Andrea Scagni per l'analisi empirica del *case study* esaminato.

L'inserimento dei disabili nel mercato del lavoro si pone anzitutto come un atto di conquista civile, un riconoscimento del diritto al lavoro anche a favore di chi, a causa di limitazioni funzionali, conserva solo una parte delle normali capacità lavorative. Il problema coinvolge valutazioni complesse che spaziano dalla sfera umanitaria, a quella sociologica, a quella religiosa, a quella giuridica. Qual è dunque lo spazio riservato alla scienza economica? Come si può intuire, si tratta di utilizzare razionalmente risorse scarse, suscettibili di usi alternativi; da questo punto di vista, la valutazione economica diviene una componente ineliminabile del processo decisionale, pur senza alcuna pretesa che essa debba prevalere sulle valutazioni di altro ordine. Sarà al giudizio interdisciplinare complessivo che spetterà l'ultima parola sulle scelte da operare in concreto.

Nel nostro paese i contributi scientifici allo studio degli aspetti economici dell'inserimento dei disabili nel mercato del lavoro sono pratica-

---

(1) Per chi fosse interessato ai dettagli della ricerca, ci può essere richiesta la relazione finale della stessa.



mente inesistenti. Solo nella letteratura specialistica straniera, soprattutto degli Stati Uniti, si trovano validi esempi di apporti, sia teorici che empirici; essi vengono generalmente inquadrati nel vasto filone della programmazione degli interventi per il recupero dei soggetti emarginati, a causa di malattia, razza, trascorsi penali, sesso, età, ecc. Da questo punto di vista la ricerca svolta riveste per l'Italia un carattere, per così dire, pionieristico, con tutti i rischi di errori e lacune in cui si può incorrere in questi casi.

Nel § 2 affronteremo un'importante questione terminologica, a nostro parere cruciale per una corretta impostazione dell'analisi; nel § 3 tratteremo il quadro generale del problema dell'inserimento lavorativo dei disabili; nel § 4 discuteremo dell'utilità di una valutazione economica dell'inserimento; nel § 5 esamineremo il grado di affidabilità dell'analisi costi-benefici; nel § 6 riferiremo infine dei principali risultati raggiunti in un piccolo *case study*.

## § 2. Un'importante precisazione terminologica

Ogni analisi che si riprometta un carattere serio e rigoroso richiede una precisazione preliminare della terminologia utilizzata. Ciò è particolarmente vero nel nostro caso, perché la stampa, la letteratura scientifica e la legislazione adottano indifferentemente termini diversi, che spesso sottintendono, consapevolmente o inconsapevolmente, « filosofie » alternative nell'affrontare il problema; si passa così indistintamente dal termine disabile a quello di invalido, di minorato, di *handicappato*, di inabile, ecc.

Proprio per evitare di ingenerare confusione, cercheremo di attenerci sempre alla classificazione ufficiale della World Health Organization<sup>(2)</sup>. Secondo tale organismo, in conseguenza di una malattia o di un incidente si può produrre un danno o una menomazione (*impairment*) di carattere anatomico, fisiologico o psichico. Il danno o la menomazione possono causare una disabilità (*disability*), ovvero una riduzione della capacità di svolgere una azione al pari di una persona sana. La disabilità crea il presupposto per l'*handicap*, ogniqualvolta l'ambiente in cui vive il disabile interpone barriere architettoniche, legislative, psicologiche o socio-culturali che gli impediscono o gli ostacolano il normale inserimento nella società (rapporti familiari, di lavoro, ricreativi, ecc.)<sup>(3)</sup>.

(2) WORLD HEALTH ORGANIZATION, *International Classification of Impairments, Disabilities, and Handicaps. A Manual of Classification Relating to the Consequences of Disease*, Ginevra, 1980.

(3) A titolo di esempio un danno all'apparato visivo (*impairment*) produce una riduzione



La classificazione proposta dalla World Health Organization presenta due interessanti peculiarità. La prima è il superamento delle tradizionali classificazioni di origine prevalentemente medica che, partendo dall'etiologia passano alla patologia e quindi alla manifestazione della malattia, ignorando o sottovalutando gli aspetti socio-economici del problema. La seconda peculiarità è di sottolineare come la situazione di *handicap* non derivi tanto dalla disabilità causata dalla malattia o dall'incidente, quanto dalle barriere di vario genere che la società oppone ai disabili.

Riferendoci all'attività lavorativa, oggetto del nostro studio, sono poche le disabilità che impediscono del tutto un inserimento produttivo. Il punto è di orientare il disabile verso mansioni compatibili con le sue limitazioni funzionali e di eliminare le eventuali barriere. In un gran numero di casi è possibile individuare un tipo di lavoro che perfino un disabile grave può svolgere efficientemente (si pensi ai centralinisti non vedenti o ai disegnatori paraplegici). Ma ciò a patto di eliminare le barriere che trasformano il *disabile* in un *handicappato* nel mercato del lavoro.

### § 3 *Alcuni modelli alternativi di integrazione dei disabili nell'attività produttiva*

L'obiettivo dell'inserimento dei disabili nel mercato del lavoro può perseguire traguardi più o meno avanzati. Il più ambizioso è quello di un sistema sociale e produttivo privo delle principali barriere, per cui ogni disabile, pur nei confini delle proprie limitazioni funzionali, possa inserirsi con un minimo di difficoltà; è chiaro che un sistema così avanzato è per ora un'utopia, considerati i suoi alti costi e l'elevato grado di accettazione sociale dell'*handicap* che presuppone. Il traguardo più modesto è quello di un sistema sociale e produttivo che limiti l'inserimento ai disabili meno gravi in ambienti « protetti », privi di barriere; un tale sistema, pur comportando costi modesti, presenta il grave inconveniente di affrontare il problema solamente per un numero limitato di casi e di « ghettizzare » i disabili.

Tra questi due poli estremi esistono una infinità di soluzioni intermedie, la cui scelta dipende dal grado di maturità del sistema sociale e dalle disponibilità economiche del paese. E' purtroppo chiaro che, nella attuale situazione di crisi che l'Italia sta attraversando da alcuni anni, le

---

delle capacità visive (*disability*), che a sua volta causa difficoltà nell'orientamento, nella lettura, ecc. (*handicap*), che dipendono dalle barriere esistenti.



prospettive di ridurre la condizione di *handicap* dei disabili (tanto per utilizzare le definizioni terminologiche illustrate nel § 2) sono piuttosto scarse. Bisogna infatti riconoscere che i costi di inserimento dei disabili possono essere consistenti, in quanto lo Stato deve (o dovrebbe) provvedere apposite attività di formazione e compensare le imprese per i maggiori costi sopportati. Per limitarci ai principali tra questi ultimi, essi possono consistere nell'eliminazione delle barriere architettoniche, nel possibile maggiore assenteismo (per cure, controlli sanitari, ecc.), nella minore flessibilità di adattamento a nuovi lavori e nel maggiore rischio di infortuni.

In una situazione di crisi economica, altri gravi problemi, come l'esigenza di contenere le spese per l'assistenza o quella di trovare un'occupazione per i molti disoccupati sani, sembrano prendere il sopravvento. In una situazione congiunturale più favorevole sarebbe invece conveniente, anche dal punto di vista economico, assorbire nel processo di produzione le residue risorse produttive di molti disabili, i quali, altrimenti, graverebbero comunque sul sistema senza produrre alcunché.

Tuttavia, anche in una situazione di crisi economica è conveniente eliminare alcune forme di discriminazione dei disabili, perché ciò farebbe addirittura aumentare il prodotto nazionale, senza sostanziali aumenti di costo: ci riferiamo a quello che la dottrina scientifica indica come discriminazione per pregiudizio, discriminazione per ignoranza e discriminazione « statistica ».

La discriminazione per pregiudizio<sup>(4)</sup>, forse la più grave sul piano morale, discende dal fatto che una certa pseudo-cultura, arretrata ma purtroppo non ancora scomparsa, considera il disabile, specialmente nelle sue forme più gravi (come quelle psichiche), un soggetto degno al più di un'assistenza caritatevole, ma da tenere il più separato possibile dalla vita dei sani. Questo atteggiamento discriminatorio può riguardare sia il datore di lavoro, che cerca di evitare l'assunzione dei disabili, sia i lavoratori sani, che non gradiscono un compagno di lavoro disabile, sia l'eventuale utente del servizio, infastidito dal rapporto con il disabile.

A prescindere da ogni ovvia valutazione etica, la discriminazione per pregiudizio può implicare uno spreco di risorse, in quanto può comportare l'assunzione di un individuo sano al posto del disabile anche in quei casi in cui quest'ultimo sia più produttivo, per istruzione, esperienza, capacità e serietà. Se si vuole massimizzare il prodotto nazionale, occorre combattere questo deprecabile fenomeno, soprattutto attraverso l'adozione di opportune iniziative per la crescita del grado di maturità civile della popo-

(4) Si veda G. S. BECKER, *The Economics of Discrimination*, University of Chicago Press, Chicago, 1957.



lazione, in modo da renderla più propensa ad accettare la presenza del disabile sul posto di lavoro.

La discriminazione per ignoranza<sup>(5)</sup> è invece dovuta ad una insufficiente informazione sugli inconvenienti produttivi dovuti a determinate limitazioni funzionali e ai costi per eliminare le barriere. Accade quindi che il datore di lavoro, temendo cali di produttività superiori alla realtà e supponendo costi di inserimento eccessivi, escluda *a priori* anche l'assunzione di disabili che potrebbero invece lavorare con alti rendimenti produttivi e con costi di inserimento trascurabili. Ciò può comportare sprechi di risorse produttive, con conseguente danno per la produzione nazionale. I rimedi più ovvii consistono in un'adeguata campagna informativa, finanziata dalle autorità pubbliche, ed eventualmente da associazioni private.

La discriminazione « statistica »<sup>(6)</sup> discende dal fatto che un datore di lavoro, nel decidere le assunzioni, potrebbe escludere i disabili se ritiene che il loro rendimento produttivo sia *mediamente* inferiore a quello dei lavoratori sani e se considera che il costo di assumere ulteriori informazioni sui singoli soggetti sia eccessivo. Ne consegue che un disabile rimane escluso anche se le sue prestazioni produttive sono superiori alla media del suo gruppo e, al limite, perfino superiori a quelle del lavoratore sano assunto al suo posto. Il prodotto nazionale può risultare diminuito da questo cattivo uso delle risorse produttive. L'eliminazione dell'inconveniente può consistere nella facilitazione, e quindi nel minor costo, dell'assunzione di informazioni sulle residue capacità lavorative dei singoli disabili.

Fin qui ci siamo limitati a illustrare ostacoli e rimedi per l'inserimento di una frangia particolare di disabili, quelli meno gravi. Purtroppo l'attuale situazione congiunturale non crediamo consenta di sperare in traguardi molto più ambiziosi. Ma in una prospettiva di medio-lungo periodo, una volta superate le presenti difficoltà economiche, il problema dell'inserimento dei disabili nel mercato del lavoro deve porsi in termini ben diversi, con una visione di più ampia e matura civiltà.

Il traguardo finale deve essere quello, già descritto all'inizio, di una società priva delle principali barriere, in cui ogni disabile, sia pur nei confini delle proprie limitazioni funzionali, possa inserirsi con un minimo di difficoltà. Questo obiettivo massimo resterà però un'utopia ancora per molto tempo, dato l'elevato grado di maturità civile che presuppone e il rilevante costo che richiede.

(5) Si veda J. GLIEDMAN e W. ROTH, *The Unexpected Minority. Handicapped Children in America*, Harcourt Brace Jovanovich Inc., New York, 1980, p. 292.

(6) Si veda E. PHELPS, *The Statistical. Theory of Racism and Sexism*, in « American Economic Review », settembre 1972.



Un traguardo che nel medio-lungo periodo è invece senz'altro realizzabile consiste nell'inserire nel mercato del lavoro tutti quei disabili il cui apporto alla produzione supera i costi per il loro inserimento in una misura ritenuta socialmente remunerativa. Tale programma comporta notevoli investimenti, soprattutto iniziali, ma, a prescindere dal suo significato umano e civile, il sistema ne trarrebbe un indubbio vantaggio economico, trasformando individui a totale carico dell'assistenza pubblica e privata in soggetti in grado di apportare al sistema un contributo produttivo netto, a totale o parziale copertura degli oneri comunque sopportati dalla collettività per la loro esistenza.

Naturalmente, l'obiettivo che ci siamo prefissi di studiare, ovvero l'inserimento di quei disabili il cui apporto alla produzione supera i costi come detto sopra, non rappresenta che una tappa verso il traguardo finale di una società assolutamente priva di barriere, di cui abbiamo più volte parlato. Un importante gruppo di disabili che il nostro studio non contempla, ma che occorrerebbe considerare, è ad esempio quello per cui l'attività lavorativa rappresenta solamente un fattore terapeutico, senza alcun apporto apprezzabile alla produzione.

#### § 4 *Il calcolo di convenienza economica come elemento essenziale di valutazione*

Come abbiamo già osservato in precedenza, l'argomento dell'inserimento dei disabili nel mondo del lavoro coinvolge problemi che trascendono la sfera economica per coinvolgere temi umani, civili, religiosi, giuridici, sociologici, sanitari. In questo, come in altri casi, esiste una diffusa diffidenza, che talvolta diviene addirittura avversione, ad accettare gli apporti della scienza economica allo studio di una materia di carattere tanto interdisciplinare; ciò è già avvenuto per l'economia dell'istruzione, l'economia della giustizia o l'economia del lavoro femminile.

Tuttavia qualsiasi intervento per l'inserimento dei disabili richiede l'impiego di risorse economiche, ovvero scarse e suscettibili di usi alternativi. Per effettuare scelte razionali occorre quindi conoscere anche i costi e i benefici economici che ogni intervento comporta. Tutto sta nel non considerare la valutazione economica come l'unico fattore decisionale, bensì come un *input* aggiuntivo di informazione in una vasta matrice, composta dai contributi interdisciplinari di molte altre scienze. Sarà solo il complesso dei diversi apporti a provocare la decisione finale sull'opportunità dell'intervento.



Potrebbe così accadere che determinate azioni vengano disposte anche nel caso di un loro rendimento economico negativo, ad esempio in considerazione del loro alto significato umano, fattore che la valutazione dei benefici economici non riesce quasi mai a quantificare nella funzione obiettivo. Un caso di questo tipo potrebbe ad esempio verificarsi nell'eventualità già ricordata di inserimento lavorativo a fini esclusivamente terapeutici, senza alcun apporto produttivo apprezzabile.

La valutazione economica dell'inserimento dei disabili è soprattutto importante perché il potere pubblico ne conosca i costi e i benefici effettivi e decida sulla base di dati oggettivi e rigorosi, anziché di stime a sensazione, emotive o incomplete. E' del resto abbastanza comune che si sotto-stimino i benefici, non attribuendo la corretta importanza al recupero alla produzione di risorse lavorative altrimenti inutilizzate e sprecate.

Ma l'utilità di una valutazione economica si può manifestare anche in altre direzioni. Particolarmente interessante è lo studio del calcolo di convenienza del datore di lavoro privato, ovvero delle ragioni del suo comportamento di fronte all'assunzione di lavoratori disabili. Solo così è possibile individuare e proporre le opportune soluzioni legislative in termini di risarcimento eventuale dei costi di inserimento del disabile, troppo spesso scaricati sugli imprenditori, senza alcun contributo pubblico compensativo.

### § 5. I limiti di affidabilità dell'analisi costi-benefici

La valutazione della convenienza economica che la collettività può ricavare dall'inserimento dei disabili nel mercato del lavoro può essere effettuata con diverse metodologie. Nel lavoro in oggetto l'abbiamo basata sull'analisi costi-benefici, una metodologia con lunghe e consolidate tradizioni, anche se non priva di accese critiche e polemiche<sup>(7)</sup>. Gli appunti più comuni riguardano la difficoltà di stimare i costi e benefici indiretti e i cosiddetti *intangibles*, nonché la ineliminabile soggettività di molte ipotesi del calcolo (tipica quella cruciale del saggio di sconto per attualizzare benefici e costi prospettivi).

Tuttavia, pur nella consapevolezza dei suoi limiti, abbiamo ritenuto che essa fosse la metodologia più adatta allo scopo che ci siamo prefissi. Quando possibile, abbiamo però adottato una precauzione fondamentale: quella di presentare i risultati in una duplice veste, una basata sull'ipotesi

(7) Si veda ad esempio E. J. MISHAN, *Analisi costi-benefici*, Etas libri, Milano, 1974.



di calcolo piú favorevole e l'altra su quella piú sfavorevole. In questo modo si sono esclusi eventuali sospetti di « partigianeria », lasciando al lettore la scelta sull'opportunità di propendere verso l'una o verso l'altra ipotesi.

L'applicazione dell'analisi costi-benefici ad un caso specifico, come quello dell'inserimento dei disabili nel mercato del lavoro, presenta inoltre problemi peculiari, di cui un esempio sono la stima della maggiore probabilità di assenteismo (per cure, controlli sanitari, ecc.) o quella di una eventuale minore durata della vita lavorativa prospettiva. Ci limiteremo a trattare quello che è il problema a nostro avviso piú delicato e di importanza cruciale: la valutazione da attribuire al recupero delle forze lavorative, rese produttive attraverso l'inserimento dei disabili nel mercato del lavoro.

Il beneficio che ne deriva alla collettività può essere dubbio se i posti di lavoro occupati dai disabili alterano negativamente l'equilibrio preesistente nel mercato del lavoro. Se ad esempio, in una situazione di forte disoccupazione, con lunghe liste di attesa di lavoratori disoccupati, la creazione di nuovi posti di lavoro per i disabili avvenisse in alternativa alla creazione di nuovi posti per i sani, il beneficio per la collettività potrebbe essere nullo: si tratterebbe in tal caso di *job substitution* e non di *job creation*.

Piú in generale, occorre valutare tutte le conseguenze sui salari e sui posti di lavoro, effettivi o potenziali, che l'inserimento dei disabili produce nell'equilibrio di tutto il mercato del lavoro. Solo in una situazione di economia florida con carenza di offerta di lavoro, l'inserimento dei disabili costituisce *sicuramente* un beneficio pari all'importo delle loro retribuzioni. In tutti gli altri casi occorre valutare se l'inserimento dei disabili comporta, in conseguenza della maggiore offerta di lavoro, una riduzione di salario per altri lavoratori, oppure la creazione di crisi occupazionali; in tali casi occorre detrarre dal beneficio dell'inserimento dei disabili il costo per la collettività dei suddetti effetti negativi.

Nella nostra ricerca ci siamo orientati verso l'esclusione di tali effetti negativi, valutando l'inserimento dei disabili un beneficio pari all'importo delle retribuzioni (salvo naturalmente la detrazione dei costi diretti da sostenere per il loro inserimento). Questa scelta, per quanto opinabile, presuppone una situazione economica favorevole, priva di crisi occupazionali diffuse. Essa si inquadra quindi in un'ottica di medio-lungo periodo, in cui si sia superata l'attuale congiuntura negativa del nostro paese. Di tale prospettiva occorrerà tenere conto nell'interpretazione dei risultati della ricerca.



### § 6. Il « case study »: principali risultati e loro interpretazione

La nostra aspirazione a condurre un'indagine empirica su larga scala è stata purtroppo frustrata dalla carenza dei dati disponibili, sia ufficiali sia da parte di organismi di ricerca o di singoli studiosi. Nel caso italiano, non solo sono quasi inesistenti i censimenti sul numero, sul tipo e sulla gravità dei disabili esistenti, ma mancano del tutto informazioni di carattere economico utilizzabili per il nostro lavoro. Non avevamo del resto le risorse sufficienti per intraprendere una rivelazione *ad hoc* di vaste porzioni.

Siamo stati perciò costretti a ripiegare su un *case study*: quello di una piccola cooperativa milanese per il montaggio di componenti elettroniche, che occupa una ventina di lavoratori, di cui circa metà sono disabili, con disturbi di vario genere che vanno dalla paraplegia, agli esiti di poliomielite, all'emiparesi, all'infantilismo psichico. Le rilevazioni sono state condotte *in loco* tramite interviste dirette, svolte nei mesi di maggio e giugno 1982.

Adattando la tradizionale metodologia dell'analisi costi-benefici, il flusso dei benefici ha incluso: i salari netti, le tasse e i contributi sociali sui salari, la eventuale cessazione di pagamenti di trasferimento; il flusso dei costi ha incluso: erogazioni di favore concesse alla cooperativa da enti pubblici o privati, i costi di trasporto dei lavoratori su mezzi speciali, i costi di eliminazione delle barriere architettoniche. L'elaborazione dei dati raccolti ha portato sia alla valutazione del tasso di rendimento sociale sia alla valutazione di due rapporti benefici sociali netti su costi sociali nell'ipotesi alternativa di saggi di sconto limite del 3% e del 15%.

Nella tabella seguente vengono sintetizzati i risultati ottenuti, sia disaggregati per i singoli lavoratori, in ordine crescente di gravità della disabilità, sia per la media generale del gruppo:

TAB. 1.

#### TASSI DI RENDIMENTO SOCIALE E RAPPORTO BENEFICI SOCIALI NETTI SU COSTI SOCIALI

Oggetto della valutazione	Tasso di rendimento sociale	Rapporto benefici netti su costi	
		Saggio di sconto 3%	Saggio di sconto 15%
Primi 7 lavoratori disabili	14,4%	1,05	-0,02
8° lavoratore disabile	12,7%	0,81	-0,11
9° lavoratore disabile	2,0%	-0,07	-0,56
10° lavoratore disabile	1,9%	-0,08	-0,56
Media generale	12,0%	0,80	-0,14



Come si vede, il confronto tra i benefici economici che la collettività riceve dall'inserimento dei disabili occupati nella cooperativa e i costi che essa deve sostenere danno luogo ad un saggio di rendimento sociale medio di circa il 12%. Ciò significa che se si ritiene che potenziali iniziative alternative, dello stesso tipo o in altre attività produttive, diano rendimenti minori, l'attività intrapresa è economicamente vantaggiosa per la collettività; viceversa, se si ritiene che potenziali iniziative alternative possano dare rendimenti maggiori, l'attività intrapresa dovrebbe essere accantonata, almeno dal punto di vista meramente economico.

Come si vede, la decisione cruciale è di decidere il livello del saggio di rendimento che la collettività si attende. Su questo argomento la letteratura scientifica ha versato fiumi di inchiostro, sostenendo le posizioni più disparate<sup>(8)</sup>. A noi sembra che un saggio del 12% si possa ritenere un saggio di tutto rispetto, e in grado quindi di reggere favorevolmente il confronto con potenziali iniziative alternative.

Tali conclusioni sono del resto confermate dal fatto che, adottando un saggio di sconto estremamente basso, come quello del 3%, ipotizzato nella tabella, il rapporto benefici sociali netti su costi sociali risulta ampiamente positivo (0,80), mentre adottando un saggio di sconto molto alto (15%) lo stesso rapporto risulta negativo (-0,14), sebbene di poco.

Passando infine a commentare brevemente i dati disaggregati per singolo lavoratore disabile che sono riportati in tabella, si può osservare come la convenienza economica per la collettività diminuisca ovviamente in funzione della gravità della disabilità: da un tasso di rendimento del 14,4% per i primi 7 lavoratori, affetti tutti da limitazioni funzionali simili assai leggere, si scende fino all'1,9% nel caso di maggiore gravità. Naturalmente, come più volte osservato, un tasso di rendimento sociale basso non implica necessariamente una valutazione finale negativa sull'opportunità dell'inserimento di quel lavoratore; altre considerazioni, di carattere extraeconomico, possono prevalere sul calcolo di convenienza meramente economica.

Nella misura in cui il risultato ottenuto sul piccolo campione esaminato fosse generalizzabile, i poteri pubblici dovrebbero ricavarne un importante insegnamento: la promozione di attività di inserimento dei disabili nel mercato del lavoro, oltre che umanamente e civilmente meritoria, potrebbe rivelarsi un vantaggio economico per la collettività, attra-

---

(8) Si veda ad esempio il classico saggio di P. D. HENDERSON, *Notes on Public Investment Criteria in the United Kingdom*, in «Bulletin of the Oxford Institute of Economics and Statistics», 1965.



verso il recupero di risorse lavorative altrimenti inutilizzate. Nella peggiore delle ipotesi, il costo sostenuto dalla collettività per tali iniziative sarà in genere inferiore a quello che comunemente si ritiene, in quanto da esso va detratto il valore della produzione aggiuntiva realizzata dai disabili.

Queste considerazioni ci inducono ad auspicare che una ormai indilazionabile rete di informazioni continuative ed organiche sui disabili renda possibile anche l'effettuazione di studi di carattere economico su scala molto più vasta di quanto ci è stato consentito nel caso della nostra ricerca.



## TRADE: AN ENGINE OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN ASEAN COUNTRIES

by

MANGAT RAM AGGARWAL (\*)

### *Abstract*

*The precise role of international trade as a transmitter of economic development particular in the Third World countries, pursuing, in general, aggressive 'exports oriented' and 'import substitution' policies simultaneously for attaining the stage of 'self-sustaining growth', continues to be extensively debated by development economists and policy makers. This paper attempts to examine the contribution, particularly of the 'exports sector' both on theoretical and empirical grounds in expanding and strengthening the manufacturing sector and accelerating the process of overall economic development in the countries of ASEAN region during the last decade in the light of the existing conflicting theories and views put forward by the various economists.*

The aim of this paper is to examine the role of trade in initiating and generating the process of overall economic development in the five countries of ASEAN, viz, Indonesia, Malaysia, the Philippines, Singapore and Thailand, during the last two decades.

The study is divided into four sections. Section I reviews, in brief, the existing literature on the trade-led growth models of development. Section II, brings out the main economic and trade characteristics of the

---

(\*) Panjab University, Dept. of Economics. Chandigarh (India). I am grateful to Dr. A. L. Nagar, Professor of Economics, Delhi School of Economics, and Dr. N. C. Kakwani, Professor of Statistics, University of New South-Wales, Australia for suggestions and comments. My thanks are also due to Dr. V. K. Gupta, for helpful discussion.



ASEAN countries. Section III, examines empirically the contribution of the trade sector to economic development in the ASEAN region. The last section contains a summary of the main findings of the study.

## I

The findings based on theoretical grounds and empirical evidence both on cross-sectional and time series data, regarding the precise relationship between trade and overall economic and social development are conflicting and inconclusive and sometimes even questionable. Economists of the classical and liberal Schools, and other protagonists of free trade, conclude that trade promotes and accelerates the process of economic development, for, besides increasing healthy competition through the allocation of existing resources of the trading partners in the most efficient way, it enables the partners to obtain needed expansion and operation imports, raw materials, technical know-how, skills and even entrepreneurship, it helps encourage the movement of capital, it weakens inefficient monopolies and of course, increases the size of the narrow home market more than otherwise would be possible [1]. Emery, Massell, Pearson and Fitch, Syron and Walsh, and D. Healey, on the basis of empirical studies, largely support the above views and conclude that real national income or development, in general, is positively related to the changes in the exports [2]. On the other hand, the Structuralists hold the opposite view, challenge the role of trade as an engine of economic growth, maintain that trade cannot lead to the stimulation of economic growth for the countries of the 'South' under the present circumstances as it did in the 19th Century and finally recommend an alternative engine of economic growth based on selective import substitution and domestic industrialization [3]. Raul Prebisch, the most challenging among the critics, maintains that the countries of the 'South' have actually been hurt by the expansion of trade, as the terms of trade which despite all the shortcomings and uncertainties concerning their computation and interpretation have been considered as an important and convenient indicator for the changes in the welfare of the countries engaged in trade, have moved severally against them vis-a-vis the advanced economies over the long-run. Therefore, little scope is left for the present day 'Southern' countries, of reaping significant gains from trade as the terms of trade, if past trend is any indication, are bound to move substantially against them in the near future. This persistent decline, it is argued, shall retard the process of economic development by curtailing scarce foreign exchange earnings and making essential imports input more expensive



and transferring income from periphery to the centre. Rather this deterioration has had the effect of virtually taking away with one hand what the other hand has given through aid [4]. The Marxists, on the other hand, take the extreme view and argue that trade is being used as an important instrument by the 'Northern' countries to exploit the wealth of the countries of the 'South', for their own use and development [5].

## II

The ASEAN region has had reasonably good economic success during 1970's as compared to the 1960 decade because of its achieving relatively high average annual rates of growth of real total and per capita product i.e. 7.3 percent and 4.5 percent respectively which were higher than the developed market economy countries growth rates i.e. 3.3 percent during 1970-79 despite a high average annual rate of growth of population which was 2.7 percent for the region and 2.5 percent and more in all the countries except Singapore wherein it stood at 1.6 percent which was lower than that of the world during 1970-77. Singapore, Malaysia and the Philippines, judging in terms of the level of per capital product and percentage of the population living below the poverty line are relatively more developed in the region. The per capita product measured in U.S. dollars, was only \$ 370 and \$ 590 in Indonesia and Thailand respectively which was much lower as compared to the average per capita product achieved by the region (\$ 1150.6) in 1979 and the percentage of absolute poor population in the total population was 50.5 percent in Indonesia and 26.0 percent in Thailand in 1970. The contribution of manufacturing to the overall rate of growth of gross domestic product which ranged between 14.0 percent to 28.5 percent during 1970-75 and the tremendous increase i.e. from 14.0 to 34.0 percent, 18.0 to 29.0 percent, 28.0 to 35.0 percent, 18.0 to 35.0 percent and 18.0 to 29.0 percent in Indonesia, Malaysia, the Philippines, Singapore and Thailand respectively, in the share of industrial sector to total gross domestic product in 1977 as compared to 1960 and a significant rise in the percentage share of manufactured exports to total exports during 1979 as compared to 1970 clearly shows that the region is on the path of industrialisation and rapid structural transformation [6]. The countries of the region particularly Singapore and Malaysia are highly trade oriented as is evident from the high ratio of exports to national income i.e. 62.4 percent in 1975 and 46.4 percent respectively during 1971-77 and practically experienced an export boom during the last decade,



with the region's exports growing at an annual average rate of 27.2 percent which was a little more than six times that of the 1960-70 period and even higher than the world average 20.4 percent despite severe export fluctuations which have increased to an alarming level i.e. more than three times in the case of all the countries except Thailand. The co-efficient of variations in export earnings in Thailand during the same period increased from 2.9 percent to 45.6 percent<sup>(1)</sup>. It is significant to note here that the excessive fluctuations which are assumed in general to inflict significant damage on the process of economic development in the developing area [7], could not have much adverse impact on the overall rate of economic growth of the countries of the region.

The value of the rank correlation co-efficient ( $r$ ) i.e. 0.50, during the 1970's between the rate of growth of exports and gross domestic product and the value of the export elasticity for the region which registered a significant increase from 0.80 to 3.72 percent during the period 1960-70 and 1970-79 and remained 2.6 percent and more in all the countries during the period 1970-79, shows clearly a noteworthy role of trade in accelerating the process of overall economic development in the countries of the region, and a high level of dependence of the region on the outside world as the share of intra-regional trade, despite many years of regional economic co-operation, remained below 15.0 percent [8], mainly because of the following: import substitution policies, balance of payments difficulties, historical links with the developed areas, and the tied nature of foreign aid and loans [9].

### III

Out of the several measures used for the computation of the terms of trade, commodity terms of trade and income terms of trade are considered relatively superior and hence generally employed to measure the gains from trade between the trading partners [10]. The commodity terms of trade ( $CT$ ) is an index of export price divided by an index of import price with the quotient expressed as percentage i.e.

$$CT = \left( \frac{PX_c}{PX_b} \right) \left/ \left( \frac{PM_c}{PM_b} \right) \right. \cdot 100.$$

Where  $PX_c$  and  $PX_b$  stand for the prices of exports in the current and base years, and  $PM_c$  and  $PM_b$  for the prices of imports in the current

(1) Co-efficient of variation = standard deviation/mean.



and base years. A rise, in this index, over time, means that a given volume of exports now will exchange for a larger volume of imports as compared to the base period. The income terms of trade (*IT*) or the capacity to import index, on the other hand is the commodity terms of trade (*CT*) multiplied by the index of the total quantity of exports. It represents a measure of the trend of the real value of imports obtainable in exchange for the actual exports of a country.

$$IT = \left( CT \right) , \left( \frac{QX_c}{QX_b} \right) \cdot 100 \text{ where } QX_c \text{ and } QX_b$$

represent the quantity of total exports in the current and base years respectively. The long term behaviour of the export price index, import price index, *CT* and *IT* of each of the country of the region during the entire period, 1960-76 and sub-periods i.e. 1960-68 and 1969-77 have been examined by fitting the simple regression equation  $Y = a + bT$  where *Y* is the dependent variable and *T* is the independent variable i.e. time. The data has been taken from UNCTAD, Hand-Book of International Trade and Development Statistics (various issues), and UN, Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (various issues).

It is gratifying to note from the estimated equations that the *IT* of the countries of the region with the outside world have remained favourable to them in the overall period 1960-76 and sub-periods 1960-68 and 1969-77 except in the case of Indonesia in 1960-68 and in the Philippines in 1969-77 as revealed by the statistically significant positive co-efficients of the independent variable *T*. The deterioration suffered by the Philippines on account of the unfavourable trend in the *IT*, however, is not very significant, as the co-efficient of *T* is insignificant because of the very low value of '*t*'. *CT*, on the other hand, of Indonesia and the Philippines over the entire period has shown an increasing trend while that of Malaysia and Thailand a declining trend. The co-efficients, however, were not significant, both in the case of the Philippines and Malaysia. The favourable trend was because of a higher trend in the export price index as compared to the import price index. The downward trend in the case of Malaysia and Thailand was due to a steeper rise in the import price index as compared to the export price index. Though Malaysia and Thailand have suffered a downward trend in their *CT* but have registered an upward trend in *IT* as noted above during this period. Moreover, the average annual rate of increase in the *IT* in both the cases i.e. 4.58 and 6.77 is greater than the average rate of decline in the *CT* i.e. 1.29 and 1.59. This shows that both of these countries have been able to offset more than the losses suffered on account of a



fall in their *CT*. During the sub-period 1969-77, Philippines and Thailand, again experienced an unfavourable trend in *CT*, though the co-efficients were statistically significant, but only Thailand was able to compensate the losses suffered because of having favourable *IT*. Moreover the annual rate of increase in *IT* i.e. 11.8 was greater than the decline i.e. 2.2. Indonesia, Malaysia, and Thailand though faced an unfavourable trend during the period 1960-68 but were in a position except Indonesia to compensate the losses by experiencing favourable *IT*. One can safely conclude from the foregoing analysis of the behaviour of the trend of terms of trade over the whole period and sub-periods that the region, ignoring minor deviations, reaped significant gains, through its active participation in international trade<sup>(2)</sup>.

The regression in the log linear format i.e.  $\text{Log } Y_t = \text{Log } \alpha + \beta \text{Log } x_t + \text{Log } U_t$  (double log transformation with base 10), in what follows, has been used to examine statistically the impact of total exports, manufactured exports on economic growth in the region. This format is identical to the non-linear function  $Y = \alpha X_t^\beta U_t$ . The following IV equations have been, for each of the country of the region, estimated with the help of the ordinary least squares (OLS) method.

$$\text{Log } Y = \text{Log } \alpha_1 + \beta_1 \text{Log } X + \text{Log } U_1 \quad (\text{I})$$

$$\text{Log } Y_p = \text{Log } \alpha_2 + \beta_2 \text{Log } X + \text{Log } U_2 \quad (\text{II})$$

$$\text{Log } Y = \text{Log } \alpha_3 + \beta_3 \text{Log } X_m + \text{Log } U_3 \quad (\text{III})$$

$$\text{Log } Y_p = \text{Log } \alpha_4 + \beta_4 \text{Log } X_m + \text{Log } U_4 \quad (\text{IV})$$

Here,  $Y$  and  $Y_p$  represent the total and per capita real product, and  $X$  and  $X_m$  the real total and manufactured exports of the individual country.  $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$  are the co-efficients to be estimated.  $U_1, U_2, U_3, U_4$  are the stochastic terms. The study uses the annual data covering the period 1960-77 for all the countries except Indonesia wherein the data of the period 1966-77 have been used because of the non-availability of the consistent data for the entire period. The data have been taken from Handbook of International Trade and Development Statistics (1979) (UNCTAD), Statistical Year-book of Asia and the Pacific (UN) (various issues) Demographic Yearbook (UN) (various issues). Gross national product and per capita product data of the countries, which were in original currencies were converted into US dollars at the prevailing rates of exchange, and thereafter were deflated by the consumer price index

(2) The estimated equations can be had from the author on request.



numbers with 1970 as base. The original data of export earnings have been deflated, except that of Singapore because of the non-availability of the data from the standard sources, in order to minimize the inflationary effects by the index of export price with 1970 as the base year for the corresponding years. The variables included here are the gross domestic product ( $Y$ ) and per capita product ( $Y_p$ ), as dependent variables and total exports ( $X$ ) and manufactured exports ( $X_m$ ) as independent variables individually.  $X$  and  $X_m$  are not taken together as explanatory variables because of the high value of the co-efficient of correlation between them which led, in turn, to the problem of multicollinearity. The lagged values of the explanatory variables both of  $X$  and  $X_m$  as independent variables, have also been tried as the gross domestic product and per capita product, in the current period may be influenced considerably by them but have been finally dropped because of the presence of a great deal of multicollinearity between them and their respective current period values. The per capita product as dependent variables has been chosen because the growth of population has a strong influence on the rate of economic growth of most countries. The following observations may be made on the basis of the estimated equations: i) The co-efficients of the variables  $X$  and  $X_m$  which are positive and significant at 1 percent level in all the equations covering all the countries except Indonesia where these are significant at 5 percent level of significance and in the Philippines where these are insignificant when related with per capita product, show that there exists in general a strong and significant relationship between exports and economic growth and lend strong support to the trade-led growth hypothesis; ii) the values of the estimated elasticities and the  $R^2$  are fairly high particularly in the case of Malaysia, Singapore and Thailand which of course is quite expected because of their relatively highly export oriented economies; iii) the variable  $X$  out-performs the variable  $X_m$  in all the equations except in the case of Malaysia which is also quite not unexpected because of the high share of manufactured exports to her total exports; and iv) the partially insignificant results in the case of the Philippines is quite understandable because of her continuous deep involvement with the import substitution policies particularly in the 1960-70 decade.

The data has been pooled for all the countries in order to have a more reliable estimate of the existing relationship between exports and economic development as the size of the sample in the case of individual countries varies between 11 to 18 which may be considered statistically a small one. The total number of observations, after the pool, rises to 83. A set of four dummy variables, viz.,  $DI$ ,  $DM$ ,  $DS$  and  $DT$ , representing



countries Indonesia, Malaysia, Singapore and Thailand have also been introduced for testing the inter-country differences in the intercepts. One dummy, in order to avoid a singular moments matrix has been deleted. The regression equations which are estimated now are:

$$\text{Log } Y = \text{Log } \alpha_1 + \beta_1 \text{Log } X + \beta_2 DI + \beta_3 DM + \beta_4 DS + \beta_5 DT \quad (\text{i})$$

$$\text{Log } Y_p = \text{Log } \alpha_2 + \beta'_1 \text{Log } X + \beta'_2 DI + \beta'_3 DM + \beta'_4 DS + \beta'_5 DT \quad (\text{ii})$$

$$\text{Log } Y = \text{Log } \alpha_3 + \beta_6 \text{Log } X + \beta_7 DI + \beta_8 DM + \beta_9 DS + \beta_{10} DT \quad (\text{iii})$$

$$\text{Log } Y_p = \text{Log } \alpha_4 + \beta'_6 \text{Log } X + \beta'_7 DI + \beta'_8 DM + \beta'_9 DS + \beta'_{10} DT \quad (\text{iv})$$

From the estimated equations it is evident that the co-efficients of both  $X$  and  $X_m$  are positive, significant at 1 percent level of significance and follow the similar pattern as revealed by the equations estimated without the use of the dummy variables in the case of each country. Equations II and IV show that in general, 1 percent increase in the earnings of total exports and manufactured exports is associated with 0.48 percent and 0.27 percent rise in the per capita product respectively<sup>(3)</sup>.

We can group the countries of the region on the basis of these estimated equations. The co-efficients of  $DI$ ,  $DM$  and  $DS$  are highly significant except the co-efficients of  $DI$  in equation (I) and  $DM$  in equation IV, which in turn means a more or less similar economic structure of these countries and a different economic structure from those of the Philippines and Thailand. These findings are quite logical and more or less understandable as the Philippines and Thailand have been following import substitution policies, though on a selective basis, since long in order to accelerate the process of economic growth and have already reached a fairly advanced stage in this direction as compared to the other countries of the region [11].

#### IV

The above findings, in conclusion, while rejecting both the structuralists views about the role of trade in economic development and the Marxist's theory of dominance and exploitation by the 'North' of the 'South' through trade, give strong support to the views of the Liberal theorists and other protagonists of free trade. These results clearly suggest that (i) there exists a strong positive association between the rate of growth of exports and economic development and (ii) trade inevitably played a strategic role in diversifying the production structure conducive

(3) The estimated co-efficients along with the associated ' $t$ ' values and values of  $\bar{R}^2$  ( $R^2$  adjusted for degrees of freedom) are shown in Appendix I, Table I.



to further economic development, and indeed, sustaining and accelerating the process of aggregate economic growth in the countries of the ASEAN region, particularly during the last decade.

## REFERENCES

- [1] David RICARDO, *The Principles of Political Economy and Taxation*, Chap. VII. J. S. MILL, *The Principles of Political Economy*, Book I, Chap. X. Gottfried HABERLER, *International Trade and Economic Development* (Cairo: National Bank of Egypt 1959); Ragnar NURKSE, *Equilibrium and Growth in the World Economy* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1961). Gerald M. MEIER, *International Trade and Development* (New York Harper & Row, 1963). Also see John PINCUS, *Trade, Aid and Development; The Rich and Poor Nations* (New York: McGraw-Hill, 1967), pp. 89-146. Ragnar NURKSE, *Problems of Capital Formation for Underdeveloped Countries* (London: Basil Blackwell, 1953), Paul A. SAMUELSON, «Welfare Economics and International Trade», *American Economic Review*, 1938. R. E. BALDWIN (Ed.), *Trade, Growth and the Balance of Payments, Essays in Honour of Gottfried Haberler*, North-Holland, 1965.
- [2] R.F. EMERY, «The Relation of Exports and Economic Growth», *Kyklos*, Vol. XX, 1967, Fasc. 2. B. F. MASSELL, S. R. PEARSON and J. B. FITCH, «Foreign Exchange and Economic Development: An Empirical Study of Selected Latin American Countries», *Review of Economics and Statistics*, May 1972. R. F. SYRON and B. M. WALSH, «The Relation of Exports and Economic Growth: A Note», *Kyklos*, Vol. XXI, 1968, Fasc. 3. Derek T. HEALEY, *Foreign Capital and Exports in Economic Development: The Experience of Eight Asian Countries*, *Economic Record*, Vol. 49, Sept. 1973.
- [3] Gunnar MYRDAL, *Rich Lands and Poor: The Road to World Prosperity* (New York: Harper & Row, 1957).
- [4] Raul PREBISCH, «The Role of Commercial Policies in Underdeveloped Countries», *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 49 (May 1959), pp. 253-73. H. W. SINGER, «US Foreign Investment in Underdeveloped Areas: The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries», *American Economic Review*, 40, May 1950, pp. 473-485.
- [5] Paul A. BARAN, *The Political Economy of Growth* (New York: Monthly Review, 1968). Arghiri EMMANUEL, *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade* (New York: Monthly Review Press, 1972). A. Gunder FRANK, *Capitalism and Underdevelopment in Latin America* (New York, Monthly Review Press, 1969).
- [6] UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, 1976, 1978, 1979, 1980 (Supplement). UN, *Statistical Yearbook*, 1978, 1979. OECD, *Development Co-operation Review*, 1978. UN, *Economic and Social Commission for Asia and the Pacific*, 36th Session, 18-29 March 1980, 1982. Donald CRONE, «Emerging Trends in the Control of Foreign Investments in ASEAN», *Asian Survey*, April 1981, Vol. XXI, Number 4.
- [7] UN, Department of Economic Affairs, *Measures for International Economic Stability*, 1951. R. NURKSE, «Trade Fluctuations and Buffer Stock Policies of Low Income Countries», *Kyklos*, XI. Fasc. 2, 1958, p. 143.



- [8] Same as that of [6].
- [9] John WONG, *ASEAN Economies in Perspective, A Comparative Study of Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore and Thailand*, p. 38, The Macmillan Press Ltd., 1979.
- [10] M. O. CLEMENT, R. L. PFISTER, and Lj ROTHWELL, *Theoretical Issues in International Economics*, Boston, Houghton Mifflin Co., 1967, Chap. 3.
- [11] H. MYINT, *Southeast Asia's Economy: Development Policies in the 1970*, p. 59 (Penguin Books Harmondsworth, 1970). N. AKRASANEE, *The Structure of Effective Protection in Thailand: A Study of Industrial and Trade Policies in the 1970's* (Bangkok). John H. POWER, «The Structure of Protection in the Philippines», in the *Structure of Protection in Developing Countries* (Ed.). Bela BALASSA (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1971).



## APPENDIX I

TABLE I.

REGRESSION EQUATIONS WITH TOTAL EXPORTS  
AND MANUFACTURED EXPORTS AS INDEPENDENT VARIABLES

Simple size	Estimated Equations															$\bar{R}^2$			
83	$\text{Log } Y$	$=$	1.515 (3.77)	$+$	0.768 (13.76)	$\text{Log } X^*$	$-$	0.057 (1.35)	$DI$	$-$	0.418 (10.6)	$DM^*$	$-$	0.772 (18.7)	$DS^*$	$+$	0.0552 (1.32)	$DT$	0.87 (i)
83	$\text{Log } Y_p$	$=$	0.534 (3.54)	$+$	0.488 (11.62)	$\text{Log } X^*$	$-$	0.517 (12.54)	$DI^*$	$+$	0.147 (4.10)	$DM^*$	$+$	0.521 (14.10)	$DS^*$	$+$	0.0343 (0.95)	$DT$	0.91 (ii)
83	$\text{Log } Y$	$=$	3.083 (38.0)	$+$	0.398 (10.50)	$\text{Log } X_m^*$	$+$	0.240 (4.52)	$DI^*$	$-$	0.593 (11.00)	$DM^*$	$-$	0.931 (16.60)	$DS^*$	$+$	0.0279 (0.604)	$DT$	0.82 (iii)
83	$\text{Log } Y_p$	$=$	1.777 (23.38)	$+$	0.273 (7.76)	$\text{Log } X_m^*$	$+$	0.335 (6.71)	$DI^*$	$+$	0.0358 (0.73)	$DM$	$+$	0.424 (8.09)	$DS^*$	$+$	0.032 (0.759)	$DT$	0.87 (iv)

1 The values in parenthesis are the 't' values of the respective co-efficients.

2  $\bar{R}^2$  is the co-efficient of determination adjusted for the degrees of freedom.

\* Significant at one percent level of significance.



## IL COMMERCIO: UN MOTORE DELLO SVILUPPO ECONOMICO NEI PAESI DELL'ASEAN

Il lavoro si inserisce nella letteratura corrente sul ruolo del commercio con l'estero nello sviluppo dei paesi arretrati del terzo mondo, con riferimento in particolare all'efficacia di politiche di sostituzione delle importazioni oppure orientate verso l'esportazione. Più specificamente il lavoro tenta poi una stima del contributo allo sviluppo manifatturiero fornito dai settori di esportazione nei paesi del Sud-est asiatico appartenenti all'ASEAN negli ultimi vent'anni: i paesi interessati sono l'Indonesia, la Malesia, le Filippine, Singapore e la Thailandia.

I risultati cui giunge l'autore sono interpretabili in senso generale: essi non danno sostegno ai critici della scuola liberista, siano essi di scuola strutturalista o di scuola marxista. L'analisi suggerisce infatti una forte correlazione positiva tra il saggio di crescita delle esportazioni e lo sviluppo economico; si ricava inoltre che il commercio ha avuto un ruolo fondamentale nel promuovere una certa diversificazione della struttura produttiva: ciò che è un ulteriore elemento capace di agire nel senso di sostenere e accelerare la crescita del sistema economico complessivo; questo risultato è stato particolarmente evidente nel corso dell'ultimo decennio nell'area nel suo insieme.



## ALCUNI ASPETTI DELL'ECONOMIA POLITICA AMERICANA ATTUALE: BASE STORICA, RAGIONI E METODI

di

JOSEPH A. MARTELLARO (\*)

*Abstract* — A Few Aspects of the Present American Economic Policy: Historical Grounds, Reasons and Methods. — *The purpose of this paper is threefold: (1) to offer a number of historical reasons as to why « Reaganomics » has received widespread acceptance in the United States, (2) to provide some insight as to the theoretical basis of « Reaganomics » and its applications, and (3) to point up the successes and failures which might be attributed to « Reaganomics ». The author concludes by opining that it will be sometime before economists can assess the extent to which the economic policy currently in force in the United States has succeeded.*

### Oggetto della ricerca

Dal 20 gennaio 1981, il governo degli Stati Uniti ha subito una drastica trasformazione nella linea economica, almeno ideologicamente se non di fatto. In larga misura, questo cambiamento ideologico si può attribuire al risorgere di una mentalità conservatrice tra il popolo americano che ha eletto un presidente considerato adatto alla circostanza. Nel suo discorso inaugurale il Presidente Ronald W. Reagan ha detto:

Gli Stati Uniti sono di fronte a una crisi economica di grandi proporzioni... i nostri guai derivano dall'accresciuto intervento e dall'inutile ed eccessiva intrusione nella nostra vita della sfera governativa... E' mia intenzione contenere la grandezza e l'influenza del governo federale <sup>(1)</sup>.

(\*) Northern Illinois University, Dept. of Economics, DeKalb, Illinois.

(1) Discorso inaugurale del Presidente Ronald W. Reagan, Washington, D.C., 20 gennaio 1981. Traduzione dell'autore.



Il proposito di questo articolo è triplice: (1) dare alcune delle ragioni del consenso corrente alla « Reaganomics », (2) esaminare il pensiero teorico dei suoi aderenti, e (3) determinare alcuni effetti positivi e negativi che risultano finora dalla « Reaganomics ». Prima di mettere a fuoco la teoria ed i metodi della « Reaganomics » sembra consigliabile riandare alla storia economica degli Stati Uniti durante il periodo successivo alla seconda guerra mondiale, specialmente dal 1950 fino al 1970. Gli svolgimenti economici durante questo periodo, in larga misura, costituiscono la ragione dell'ideologia economica generalmente chiamata « Reaganomics ».

### *Il primo decennio, 1950-60*

Questi anni, gli anni di Truman-Eisenhower, furono un periodo caratterizzato dall'abbondanza di beni e servizi e dall'affluenza monetaria. Di conseguenza gli Stati Uniti furono in grado di sostenere un'ampia gamma di programmi economici, interni ed internazionali. Nella sfera internazionale, furono creati l'AID (L'Agenzia per lo Sviluppo Internazionale), il Marshall Plan, la Banca Mondiale, e il Fondo Monetario Internazionale. Le ultime due organizzazioni furono create a Bretton Woods, New Hampshire nel 1945 e 1947 rispettivamente. Conseguentemente, gli Stati Uniti provvidero il 35 per cento circa dei capitali per ognuna di queste due organizzazioni mondiali. Inizialmente, il solo fondo per la Banca Mondiale fu di dieci miliardi di dollari, e per tutti gli anni di Eisenhower gli Stati Uniti continuarono ad appoggiare queste organizzazioni.

Inoltre:

1. Durante il decennio sopraindicato, gli Stati Uniti contribuirono generosamente alle Nazioni Unite.
2. La Banca « Export-Import » in Washington fu particolarmente attiva durante questo periodo.
3. Miliardi di dollari furono spesi per diverse alleanze militari, come le NATO (1949) e le SEATO (1954). Per di più, durante la guerra in Corea, gli Stati Uniti furono non soltanto i maggiori partecipanti alle forze armate, ma anche la principale fonte di finanze. Gli Stati Uniti fornirono il 50,3 per cento della forza di terra, l'85,9 per cento della forza di mare, il 93,4 per cento della forza aerea. La guerra costò agli Stati Uniti \$67,4 miliardi<sup>(2)</sup>.

---

(2) John G. STOESSINGER, *Why Nations Go to War* (New York: St. Martin's Press), p. 68.



Qualche parola va anche aggiunta relativamente ai moltissimi prestiti e aiuti fatti ai diversi paesi. Più di USA \$50 miliardi per aiuti economici, militari e tecnici furono distribuiti a diversi paesi durante il decennio dal 1950 al 1960. Nel 1950 circa \$3.000 milioni di aiuti economici e militari furono distribuiti, \$3.900 milioni nel 1955, e \$3.500 milioni nel 1960<sup>(3)</sup>. Durante il periodo 1950-60 non solo le spese pubbliche aumentarono ma anche aumentarono i trasferimenti del tesoro ai singoli stati. Come rivela la seguente tabella le spese sociali (federali e regionali) crebbero notevolmente. Frattanto, il bilancio pubblico crebbe da \$51,5 a \$117,7 miliardi<sup>(4)</sup>:

Anno	Spese Federali *	Spese Statali e Locali *	Totale *
1945	4.339	4.866	9.205
1950	10.541	12.967	23.508
1955	14.623	18.017	32.640
1960	24.957	27.337	52.293

\* Miliardi di dollari americani.

Chiaramente, le spese sociali furono in aumento; nel caso del governo federale, un aumento del 143 per cento del 1945 fino al 1950, 39 per cento durante il periodo 1950-55, e un aumento del 71 per cento dal 1955 fino al 1960. Mentre le spese sociali (federali, statali e locali) nel 1950 costituirono il 26,2 per cento di tutte le spese pubbliche, nel 1960 le spese sociali costituirono il 28,1 per cento delle spese pubbliche a tutti i livelli di governo<sup>(5)</sup>.

Per la maggior parte, il deficit federale aumentò durante il periodo 1950-60; da \$3,122 miliardi nel 1950 a \$12,427 miliardi nel 1959. L'anno 1960 fu un'eccezione con un avanzo modesto di \$270 milioni, perché il deficit nel 1959, come già detto, fu di \$1,224 miliardi. Nel 1961 il deficit fu di \$3,856 miliardi<sup>(6)</sup>. Un'altra cosa: durante il periodo

(3) U.S. House Reports, 89th Congress, 1st Session, 1965, p. 68. 1965, pp. 3, 8. Anche U.S. BUREAU OF THE CENSUS, *Statistical Abstract of the U.S. 1962* (82nd edition), Washington, D.C., 1962, p. 863.

(4) U.S. BUREAU OF THE CENSUS, *Statistical Abstract of the U.S. 1972* (93rd edition), Washington, D.C., 1972, p. 278.

(5) *Ibid.*, p. 278.

(6) In questo paragrafo, l'autore ha estratto dati dalla pubblicazione dell'U.S. BUREAU OF THE CENSUS, *Statistical Abstract of the U.S. 1964* (85th edition), Washington, D.C., 1961, p. 388; v. anche l'ottantunesima edizione, 1960, p. 366.



in considerazione, il debito pubblico aumentò progressivamente; da \$257 miliardi nel 1950 a \$275 miliardi nel 1955, e poi a \$285 miliardi nel 1960<sup>(7)</sup>.

### *Il periodo post-Eisenhower, 1960-69*

Questo periodo abbraccia la permanenza nell'ufficio di due presidenti, John F. Kennedy e Lyndon B. Johnson. Prima di tutto, consideriamo il periodo di John Kennedy<sup>(8)</sup>. Durante l'esercizio delle sue funzioni dal 1960 fino al 1963, prevalse una forma di idealismo politico. In aggiunta, i programmi sociali aumentarono di specie e di numero. Inoltre, s'iniziarono nuovi programmi internazionali, per esempio: l'Alleanza per il Progresso e il « Peace Corps ». L'idealismo politico ed economico proposto dal nuovo governo Kennedy doveva essere una « New Frontier », cioè una « nuova frontiera ». Fu nel suo discorso inaugurale che il Presidente Kennedy enunciò la politica della « nuova frontiera ». La « nuova frontiera » significava nuovi fondi per l'istruzione, aiuti per le regioni povere, un ambizioso programma per la socializzazione della medicina, assistenza estera, e un accelerato programma per lo spazio. Secondo l'Office of Management and Budget, Washington, D.C., il debito pubblico crebbe costantemente durante la presidenza Kennedy; da \$292,9 miliardi nel 1961, a \$303,0 miliardi nel 1962, a \$310,8 miliardi nel 1963.

Il Presidente Kennedy aveva parlato della « nuova frontiera »; mentre il Presidente Lyndon B. Johnson aspirava a creare « la grande società ». Spesso diceva che il suo governo aveva fatto una « dichiarazione di guerra » contro la povertà. Dunque, durante i cinque anni del governo di Lyndon Johnson i programmi sociali subirono una nuova moltiplicazione. Nel 1964, il Congresso approvò l'*Economic Opportunity Act* e il *Civil Rights Act* i quali ufficialmente dichiararono la guerra contro la povertà. Tra gli altri programmi, quello riguardante la socializzazione della medicina nazionale si era allargato in misura significativa e la VISTA fu creata nel 1964<sup>(9)</sup>. Inoltre, le spese militari aumentarono vertiginosamente a causa della

(7) *Economic Indicators* (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, gennaio 1960), p. 31.

(8) Per un breve, ma eccellente sommario dell'economia politica del governo del Presidente Kennedy, consultare Arthur M. SCHLESINGER, Jr., *A Thousand Days* (Boston: Houghton Mifflin Co.: 1965), pp. 620-43.

(9) La VISTA, creata nel 1964, è un programma che arruola volontari per lavorare nelle regioni povere degli Stati Uniti, vale a dire un Peace Corps nazionale.



guerra in Vietnam<sup>(10)</sup>. Per di piú, i prestiti e gli aiuti internazionali crebbero notevolmente: da \$3,5 miliardi nel 1960 a \$6,6 miliardi nel 1970. Il deficit federale di \$3,4 miliardi salí a \$5,9 nel 1964, \$8,7 miliardi nel 1967, e a \$25,2 miliardi nel 1968. Solo nel 1969 ci fu un « avanzo »; \$326 milioni. Nel 1970, il debito pubblico aumentò a \$382,6 miliardi — 30 per cento in piú del 1960<sup>(11)</sup>.

L'incremento delle spese pubbliche fu attribuito in larga misura al rapido accrescimento delle spese militari e sociali. La Tabella 1 evidenzia questi incrementi, i quali riflettono gli impegni americani nella guerra del Vietnam ed i programmi sociali di Kennedy e Johnson. Risulta che in confronto al 1960 la spesa per programmi sociali raddoppiò mentre le spese militari crebbero del 92,8 per cento<sup>(12)</sup>. Siccome i prestiti e aiuti internazionali erano cresciuti, le spese interne aumentarono drammaticamente, e con l'ampliarsi della partecipazione americana in Vietnam, il carico fiscale dello stato diventò sempre piú pesante.

TABELLA 1.

SPESE SOCIALI E MILITARI PER ALCUNI ANNI, 1960-68  
(miliardi di dollari)

Anno	Programmi sociali *	Incremento percentuale	Programmi militari	Incremento percentuale
1960	52,3		41,2	
1965	77,2	47,6	46,0	11,7
1966	88,0	14,0	55,9	21,5
1967	99,7	13,3	69,1	23,6
1968	113,8	14,1	79,4	14,9

\* Federale, statale e locale.

Fonte: *Economic Indicators*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C.; giugno 1972 e gennaio 1975; pp. 36, 278 e 280.

Come conseguenza la situazione sopraccennata indusse il fenomeno dell'inflazione. Nel 1955 l'inflazione era impercettibile, 0,32 per cento, nel 1960 era modesta 1,58%. Nel 1965 era cresciuta a quasi il 3,0 per

(10) Oltre \$1 miliardo di assistenza militare dato alla Francia dal Presidente Eisenhower dal 1952 fino al 1954 per la guerra in Indocina, \$150 miliardi furono spesi da Kennedy, Johnson e Richard Nixon insieme.

(11) *Economic Indicators* (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, gennaio 1960 e gennaio 1975), pp. 31 e 35 rispettivamente.

(12) Espresse in miliardi di dollari, le spese sociali federali per gli anni sotto considerazione nella Tabella furono 25,0; 37,7; 45,4; 53,3 e 60,3 rispettivamente.



cento — senza dubbio controllabile. Ma dal 1970, divenne circa del 6,0 per cento, con uno sviluppo un poco allarmante<sup>(13)</sup>.

### *Il terzo periodo, 1970-80*

Durante i primi sei anni dopo il 1970, i governi di Richard M. Nixon e Gerald R. Ford non furono capaci di resistere alla marea montante delle spese pubbliche, incluse le spese sociali e militari. Tuttavia, questa tendenza, sotto alcuni aspetti significativi, operò più intensamente durante la presidenza Carter. La Tabella 2 ben dimostra la consistente crescita delle obbligazioni monetarie del governo centrale.

TABELLA 2.

BILANCIO PUBBLICO, SPESE SOCIALI, SPESE MILITARI E DEFICIT, 1970-80  
(miliardi di dollari)

Anno	Bilancio pubblico	Spesa sociale	Spesa militare	Deficit	Aiuto estero *
1970	196,6	77,3	79,3	2,8	6,57
1975	326,2	167,4	85,6	45,2	6,92
1980	579,6	279,0**	132,8	59,6	9,70

\* Economico e militare.

\*\* Stimato.

Fonte: BUREAU OF THE CENSUS, *Statistical Abstract of the U.S. 1980* (101st edition), Washington, D.C., p. 870.

Appare evidente che in dieci anni il bilancio pubblico venne press'a poco triplicato, le spese sociali quasi quadruplicate, la spesa militare crebbe del 67,5 per cento, e vi fu un aumento dell'aiuto estero del 32,3 per cento. L'aspetto più inquietante fu l'aumento del deficit; da \$2,8 miliardi a \$59,6 — un incremento del 2.028,6 per cento!

La situazione fiscale, con la necessità di accomodare deficit molto ampi, rese l'economia ancora più vulnerabile all'inflazione. Un'altra causa significativa fu la crisi del petrolio nel 1973-74 precipitata dalla OPEC. Il progressivo aumento dei prezzi, da \$2,10 il barile nel 1973 a \$14,50 nel 1978 danneggiò particolarmente i paesi industriali occidentali, includendo pure gli Stati Uniti<sup>(14)</sup>.

<sup>(13)</sup> *Economic Indicators* (Washington D.C., U.S. Government Printing Office, January 1965), pp. 26-27. Anche febbraio 1970, 26-27; e gennaio 1975, pp. 26-27.

<sup>(14)</sup> Per una breve ma adeguata esposizione dell'embargo attuato dall'OPEC nel 1973-74 e le conseguenze della crescita dei prezzi nei mercati del petrolio vedere Joseph A. MARTELLARO,



Durante il periodo dal 1970-80, il governo del Presidente Jimmy E. Carter era il meno capace di trattare l'inflazione e la conseguente crescita dei tassi commerciali. Come rivela la seguente tabella le crescite erano significative e punitive:

	Alla conclusione del periodo di	
	Ford 1/77	Carter 1/81
Indice dei prezzi al consumo	5,0%	12,0%
« Prime interest rate »	6,3	21,5
Buoni del Tesoro (a 91 giorni)	5,0	14,7

In uno spazio di quattro anni, l'indice dei prezzi al consumo crebbe più di due volte, il « prime interest rate » era triplicato, e l'interesse pagato per un buono del tesoro (91 giorni) triplicò. Oggi il debito pubblico supera i \$1.200 miliardi, gli interessi pagati dal governo ammontano a circa \$200 miliardi annualmente.

Alla luce dei fatti suddetti, è evidente che durante la permanenza al governo dei quattro presidenti (Johnson, Nixon, Ford e Carter), l'onere fiscale e monetario dello stato diventò sempre più pesante. Conseguentemente, l'imposta sul reddito, l'imposta fondiaria, ecc. crebbero costantemente. E quanto il governo non poteva coprire con le entrate fiscali, diventava automaticamente « deficit spending », così aggravando il problema dell'inflazione. Va da sé che l'onere delle imposte pagate dalle società e quelle personali, essendo viepiù pesante, fu causa sufficiente perché i settori più produttivi della popolazione perdessero in grande misura incentivo al lavoro, un fatto presto riflesso dalla produttività nazionale. Nel 1960 gli Stati Uniti erano primi tra tutti i paesi mondiali nella produttività industriale; dal 1978 furono classificati al nono posto tra tutti i paesi industriali.

Inoltre, durante la permanenza al governo dei quattro presidenti, la società americana dovette apprendere tre difficili lezioni: (1) un paese — neppure un paese ricco come gli Stati Uniti — non può continuamente sostenere l'economia per mezzo delle spese pubbliche. Le risorse del governo sono limitate, contrariamente a quanto la « saggezza convenzionale » suggerisce, (2) avendo gli Stati Uniti un'economia così ampia, diversificata e

« Toward A Better Energy Policy », *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, gennaio-febbraio 1981, pp. 33-39. Anche Robert B. CARSON, « The Energy Crisis and the Environment », *Economic Issues of Today: Alternative Approaches* (New York: St. Martin's Press, 1980), pp. 55-73.



complessa, il governo centrale può essere d'impedimento all'economia a causa di un eccessivo intervento, e (3) particolarmente durante gli anni di Johnson, Nixon, Ford e Carter apparve chiaro che le vecchie soluzioni della teoria Keynesiana si erano dimostrate sempre più incapaci di risolvere i problemi economici della nazione.

*« Reaganomics », fondamenti teorici e metodi*

Gli aderenti alla « Reaganomics » esprimono diverse ragioni per giustificare la loro convinzione; molte probabilmente sono corrette, altre plausibili, e altre ancora dubbie. Le seguenti sono quelle che appaiono più persuasive:

1. La politica economica di Keynes non ha funzionato soddisfacentemente dal 1964, specialmente come strumento di « fine-tuning ».
2. Il governo centrale è colpevole di interferenza eccessiva nella vita economica del popolo.
3. La burocrazia gigantesca ed i programmi federali sono diventati troppo cari, risultando in un onere di tasse molto pesanti per la popolazione.
4. Si deve aver più fiducia nella comunità del « business » che nel governo centrale per stimolare l'economia.
5. Il « deficit spending » è la causa maggiore dell'inflazione.
6. Le imprese devono essere incoraggiate ad investire da incentivi fiscali, « tax incentives ». Macchine e fabbriche, nuove o modernizzate, aumenterebbero la produttività, non solo accrescendo la produzione di beni e servizi per l'interno ma anche rendendo gli Stati Uniti più competitivi all'estero.
7. Le imposte sul reddito personale devono essere ridotte così consentendo più risparmio e consumo di beni e servizi.

La « Supply-side Economics » è la pietra angolare della « Reaganomics ». La teoria, che pone l'accento sull'offerta invece che sulla domanda, si può far risalire a Jean Baptiste Say (1767-1832), economista francese. Say sostiene che non è la domanda insufficiente che frena l'attività economica, ma invece è la sotto-produzione. In breve, l'offerta crea la sua stessa domanda.



E' ben accettato che:

$$GNP = C + I + G + F$$

quando

$GNP$  = Prodotto nazionale lordo,

$C$  = Spese di consumo,

$I$  = Investimenti,

$G$  = Spese pubbliche,

$F$  = Commercio estero.

Oltre a questo, è generalmente convenuto che:

$$C = f(GNP),$$

$$I = f(GNP),$$

$$G = f(GNP), \text{ e}$$

$$F = f(GNP).$$

Queste funzioni si possono raccogliere e unire formando un grafico come illustrato dalla Figura 1.

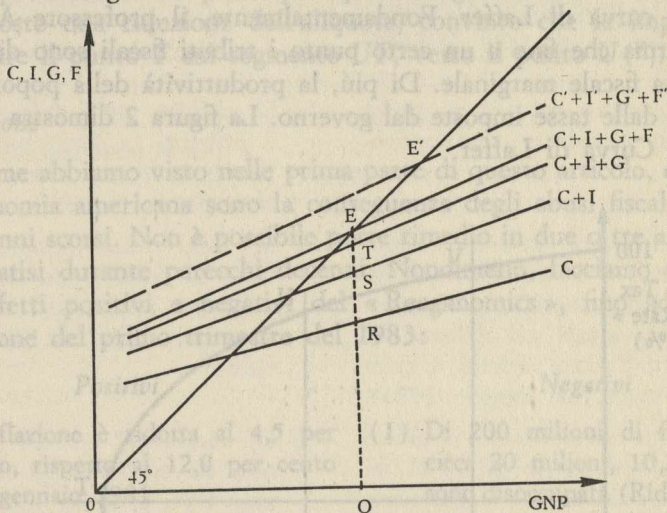


FIGURA 1.

Allora, come già detto, secondo la politica del Presidente Reagan, sono necessarie le seguenti misure:

(a) La riduzione delle imposte personali; dovrebbe derivarne più consumo e più risparmio. L'aumento di risparmio aggregato dovrebbe rendere più fondi monetari disponibili non solo per gli investimenti commerciali e industriali ma anche per i prestiti personali. Quindi, il « gap » tra  $Q$  e  $R$  e quello tra  $R$  e  $S$  sarebbe allargato.



(b) A causa della riduzione dell'imposta sulle società insieme con diversi incentivi per investimenti, il « gap » tra *R* e *S* sarà allargato.

(c) Inoltre, diminuendo l'intervento del governo, il « gap » tra *S* e *T* sarebbe ridotto in armonia con la riduzione delle imposte.

Così, l'effetto netto è positivo, ed anche sarebbe moltiplicato. Conseguentemente, la linea  $C+I+G+F$  si spinge in alto. Il risultato è un punto di equilibrio più alto e alla destra di quello precedente, per esempio il punto *E'*. Dati gli altri aspetti del programma, la crescita del prodotto nazionale non è solo monetaria ma anche reale. E di più, il gettito fiscale sarebbe aumentato. Come detto sopra, la « Reaganomics » asserisce che neppure un paese ricco come gli Stati Uniti può sostenere indefinitamente l'economia principalmente per mezzo delle spese pubbliche: invece, la maggior parte delle iniziative compete al settore privato e alla popolazione.

Il colpo d'occhio alla Reaganomics non sarebbe completo senza considerare la curva di Laffer. Fondamentalmente, il professore Arthur B. Laffer afferma che fino a un certo punto i tributi fiscali sono dipendenti dall'aliquota fiscale marginale. Di più, la produttività della popolazione è influenzata dalle tasse imposte dal governo. La figura 2 dimostra la concezione della Curva di Laffer.

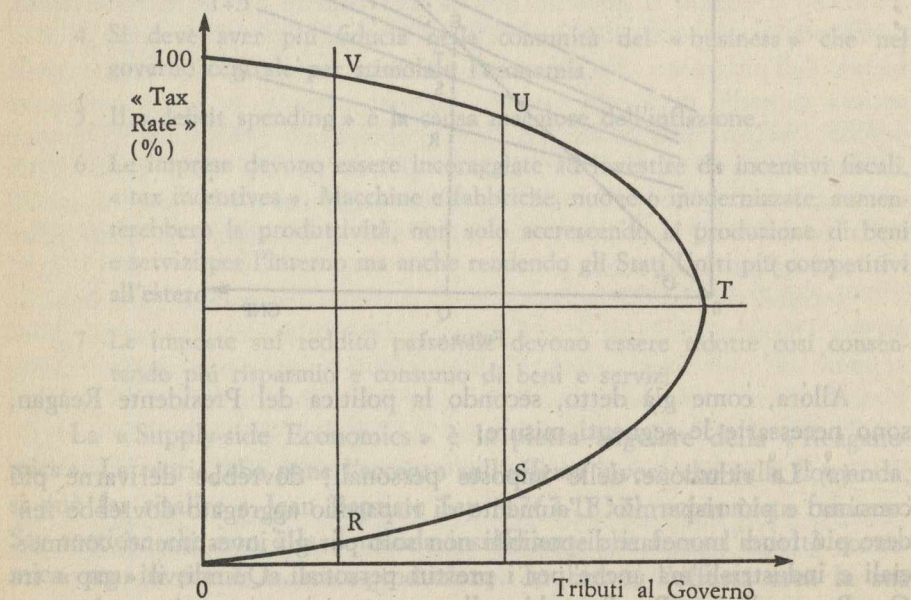


FIGURA 2.



Ad un estremo se l'aliquota è del 100 per cento, l'economia funzionerà per mezzo del baratto; all'altro estremo se l'aliquota è 0 per cento esisterà l'anarchia e non vi sarà bisogno del governo. Finché il governo diminuisce l'aliquota (per esempio: dal punto *V* al punto *U*; dal punto *U* al punto *T*), la produttività aumenta, si ha una crescita delle transazioni monetarie e cresce il gettito fiscale. Al punto *T* — dove l'inclinazione dell'iperbole è uguale a zero — la produzione sostanziale e i tributi fiscali saranno al massimo. Perciò, secondo Laffer, è vantaggioso per il governo mantenere l'aliquota al punto *T*. Si vede che al punto *U* e al punto *S*, il ricavo del governo è uguale, ma pur sempre inferiore al massimo corrispondente al punto *T*. Anche di più: se l'aliquota fiscale è troppo punitiva, le società, i managers, i lavoratori, e il popolo in generale sono disincentivati, perciò emerge dappertutto dalla società politica un atteggiamento sfavorevole all'iniziativa. Conseguentemente, i soggetti preferiscono guadagni eguali e maggiori in corrispondenza di una uguale o anche minore produzione. In parte per questa ragione, il Presidente Reagan ha proposto una riduzione dell'aliquota, convinto che le imposte erano salite oltre il punto *T* sul segmento *UT*, verso il punto *U*<sup>(15)</sup>.

### Conclusione

Come abbiamo visto nella prima parte di questo articolo, diversi mali dell'economia americana sono la conseguenza degli abusi fiscali perpetrati nei decenni scorsi. Non è possibile porre rimedio in due o tre anni a errori accumulatisi durante parecchi decenni. Nondimeno, facciamo una somma degli effetti positivi e negativi del «Reaganomics», fino ad oggi, alla conclusione del primo trimestre del 1983:

#### Positivi

- (1) L'inflazione è ridotta al 4,5 per cento, rispetto al 12,0 per cento nel gennaio 1981.
- (2) Ci sono segni di risveglio dell'iniziativa privata. La produttività è

#### Negativi

- (1) Di 200 milioni di forza lavoro, circa 20 milioni, 10,2 per cento, sono disoccupati. (Ridotta del 10,8 per cento nel dicembre 1981, tuttavia la disoccupazione continua ad essere in una situazione molto seria).
- (2) Il debito pubblico ha recentemente superato \$1.200 miliardi; il 75 per

<sup>(15)</sup> Per una esposizione interessante sulla curva di Laffer e Kemp-Roth vedere Arthur B. LAFFER e Janet P. SEYMOUR, *The Economics of the Tax Revolt* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1979).



- aumentata durante gli ultimi sei mesi.
- (3) Durante il primo trimestre 1983, il prodotto nazionale è cresciuto di circa il 3,1 per cento, confermando l'ipotesi che l'economia stia finalmente uscendo dalla recessione.
- (4) Il rimodernamento delle fabbriche americane è proseguito per parecchi mesi e gli effetti sono stati positivi. Per esempio, l'industria automobilistica ha registrato aumenti della vendita di nuove macchine durante gli ultimi cinque mesi (dicembre 1982 - maggio 1983). La produttività industriale crebbe del 2,1 per cento nell'aprile 1983.
- (5) Lo spreco nei settori privato e pubblico è ridotto significativamente.
- (6) Generalmente, il dollaro è di nuovo forte nei mercati monetari internazionali, ristabilendo l'integrità internazionale del dollaro. (Il prezzo dell'oro è ridotto a circa \$435 l'oncia, nel maggio 1983).
- (7) Il « prime interest rate » è ridotto dal 21,5 per cento del 1981, al 10,5 per cento oggi. « Home mortgage rates » sono ridotti dal 17,5 per cento nel 1982 al 12,5 per cento, con un incremento sostanzioso nella vendita delle case.
- (8) Per il mese di aprile 1983, l'indice dei « Leading Economic Indicators » era 1,1 per cento (positivo per il decimo mese consecutivo).
- cento fu contratto durante il periodo 1930-80.
- (3) In tempi passati dopo una recessione, l'incremento del prodotto nazionale fu 7,0-7,5 per cento; per quest'anno è previsto un 4,5 per cento. Nel primo trimestre del 1983 fu un modesto 2,5 per cento.
- (4) Parecchie imprese sono fallite durante la recessione, aggravando il problema della disoccupazione.
- (5) Il « deficit » per il budget federale è previsto in \$200 miliardi per l'anno 1983, storicamente il più alto che sia mai stato registrato.
- (6) Ma allo stesso tempo, essendo forte il dollaro, ne risulta una riduzione dei prezzi d'esportazione e prezzi più cari per l'importazione.
- (7) La durata del periodo caratterizzato da elevati saggi d'interesse negli Stati Uniti ha causato molto scontento tra i nostri alleati Europei. Pure, i saggi d'interesse sono ancora un po' troppo elevati per stimolare i livelli di consumo e di investimento industriale che sarebbero desiderabili.



Il deficit per il 1983 è in gran parte attribuito alle spese militari previste per l'anno prossimo, circa \$175 miliardi. Inoltre, il Congresso ha disposto di ridurre poco le spese sociali che, col tempo, sono cresciute più che mai. Chiaramente, il Presidente Reagan ha abbandonato l'idea di raggiungere lo scopo di un pareggio di bilancio nel 1984. Nondimeno, come si è cercato di spiegare, fino a questo momento si può dire che gli effetti della politica economica del Presidente Reagan sono misti; il Presidente Reagan ha avuto i suoi fallimenti e i suoi successi. A parte il problema della disoccupazione, il Presidente ha registrato un discreto successo, considerando le condizioni economiche che aveva ereditato.

Finora, il popolo americano ha generalmente compreso che azioni correttive e curative non possono produrre effetti dall'oggi al domani. La « Reaganomics » è un'ortodossia rivoluzionaria, un serio distacco dalla linea economica sostenuta fin dal tempo di Franklin D. Roosevelt. Col l'andar del tempo, vedremo se la « Reaganomics » in verità darà le soluzioni ai problemi economici dell'economia americana. Per ora, è troppo presto per arrivare a conclusioni definitive. Ma l'autore ritiene che se il presente modesto recupero economico risulterà sufficientemente sostenuto da durare per i prossimi 3-4 anni e se la disoccupazione si ridurrà almeno al 6,0 per cento, la « Reaganomics » sarà giustificata e avrà avuto successo come ideologia economica.



## LA QUALITÀ DELLA PUBBLICITÀ: SUA MISURA E SUA EFFICACIA

di

CARLO CARLI (\*)

*Abstract — Advertising Quality: Its Measure and Effectiveness. — The purpose of the paper is to verify whether it is possible to measure the quality of advertisements and the terms of this measurability as well as whether the quality influences the effectiveness of advertisements.*

*The Author proves the identification of the advertising quality with the liking expressed by the target group; he proves the possibility to measure this liking through the semantic differential which is applied on some characters of advertisements (with normalized weight), getting, in this way, the index of the advertising quality (I.Q.P.).*

*In the course of the work the correlation of the I.Q.P. with all memory rating is pointed out and this shows how considerably the quality of advertisements influences their effectiveness.*

*The data on which the demonstration is founded are taken from field surveys of more than 900 magazine advertisements carried out in Italy by the Doxa with the Impact method in the year 1976 and 1979.*

*Through the I.Q.P. the marketing managers can compare their advertisements with past, present and future advertisements realized by them or by their competitors; at the same time they can obtain operative indications either about the effectiveness of their advertisements, or their improvement capacities, or the creative abilities of the different advertising agencies and of different media.*

*However the Author points out that the I.Q.P. is a measure which is valid hic et nunc, that is within certain temporal, spatial and cultural limits, since the liking is a subjective valuation with a constant evolution.*

---

(\*) Università di Parma. Facoltà di Economia e Commercio.



### 1) Il problema e la sua discussione

E' convincimento generale che, a parità di altre condizioni, la pubblicità produca effetti tanto maggiori quanto è più elevato il suo livello qualitativo.

Al ricercatore si impone dunque il compito di accertare se ed in quale misura tale convincimento riposi su solide fondamenta sperimentali, ovvero se tale convincimento sia in tutto o in gran parte gratuito.

Per risolvere il compito suddetto il ricercatore deve in via preliminare sciogliere alcuni quesiti importanti, quali ad esempio i seguenti:

- a) cosa si intenda per efficacia e come si possa misurare;
- b) cosa si intenda per qualità e come si possa misurare;
- c) come si possa accertare la relazione tra una qualsiasi misura della qualità e una qualsiasi misura della efficacia.

E' pacificamente e universalmente accettata la distinzione tra efficacia tecnica ed efficacia economica. Per efficacia tecnica si intende fare riferimento alle diverse configurazioni *del ricordo* (spontaneo, aiutato, riconoscimento, lettura del testo, ricordo dell'head-line, notorietà della marca), *dell'atteggiamento* (consiglio all'acquisto dato a terzi, intenzioni d'acquisto), *dell'immagine* (del prodotto, della marca, dell'azienda).

Le diverse configurazioni del ricordo e dell'atteggiamento (che come noto sono correlate tra loro da precise funzioni) sono misurate con valori percentuali riferiti a campioni di consumatori e desunti da appositi tests applicati nei normali sondaggi di mercato <sup>(1)</sup>.

I valori percentuali indicano quanta parte del target group ricorda quel dato messaggio o quella data marca, ovvero presenta quel dato atteggiamento (atto in potenza) oggetto della rilevazione.

Le diverse configurazioni dell'immagine sono misurate da appositi tests che esprimono, secondo scale appositamente costruite, la diversa pienezza del concetto in cui sono tenuti prodotto, marca, azienda, da parte del target group; concetto che procede da studiate gamme di caratteri.

Per efficacia economica si intende fare riferimento alle vendite, espresse in valori assoluti od in valori relativi (quote di mercato), nonché ai livelli dei prezzi (assoluti o relativi).

Lo stato attuale delle ricerche e degli studi consente di affermare come siano ormai acquisite numerose e pressoché complete conoscenze intorno alle relazioni tra volumi pubblicitari ed effetti, vuoi in termini

---

(1) Si vedano i nostri lavori citati nella nota in calce a p. 893.



tecnici vuoi in termini economici. Tuttavia dette conoscenze non hanno ancora raggiunto un grado di precisione assoluta, ma soltanto ordini di grandezza specialmente per quanto riguarda la efficacia economica. In altre parole le relazioni tra la pressione pubblicitaria e i relativi effetti vengono espresse entro certi margini di oscillazione, entro certi campi di variazione dovuti alla influenza di taluni fattori ancora non perfettamente conosciuti ed enucleati: fra questi figura appunto la qualità della pubblicità.

Infatti gli effetti tecnici di un dato volume pubblicitario dipendono dalla qualità dei messaggi, dalla scelta dei mezzi di comunicazione, dalla distribuzione nel tempo dei messaggi; mentre gli effetti economici di un dato volume pubblicitario dipendono oltre che dai fattori prima citati, anche dalle politiche del prodotto, dei prezzi, della distribuzione e della incentivazione, dalle attività pubblicitarie e di marketing delle concorrenti, dalla situazione e dalle tendenze del mercato.

Per quanto riguarda più particolarmente la qualità degli annunci pubblicitari dobbiamo certamente tenere presente come non si debba fare riferimento a canoni estetici (peraltro variabili a seconda delle diverse concezioni) e come un giudizio sulla qualità di un messaggio possa variare a seconda dei soggetti, del tempo, delle culture, della ripetizione.

Ma il giudizio di qualità che all'imprenditore deve in ultima analisi interessare è quello che proviene dalla sua clientela attuale o di più prossima potenzialità, trascurando il giudizio di coloro che non sono suoi clienti o che non lo potranno mai essere (spazio, tempo, segmenti).

Inoltre occorre dire come all'imprenditore debba interessare soltanto una particolare qualità pubblicitaria, cioè quella che gli consenta di aumentare i rendimenti delle risorse investite nella attività di comunicazione.

Per quanto concerne l'accertamento delle relazioni che intercorrono tra una idonea misura della qualità pubblicitaria e degli effetti da essa provocata, occorre spendere non poche considerazioni.

Innanzitutto dobbiamo attenderci relazioni di validità relativa, cioè attendibili soltanto *hic et nunc*. Con ciò si vuole intendere che dette relazioni riguardano soltanto singoli target group d'interesse specifico per l'imprenditore; abbracciano un breve periodo quasi sempre corrispondente all'arco annuale di una campagna; risentono del contesto qualitativo delle comunicazioni che affollano il mercato.

In secondo luogo dobbiamo scartare a priori l'attesa di misure qualitative espresse in termini di efficacia economica poiché, come si è messo in luce più sopra, questa è influenzata da numerosi fattori di difficile e complessa misurazione e interpretazione (politiche di marketing dell'azienda e delle concorrenti, situazione del mercato e tendenze in atto).



In terzo luogo dobbiamo, per conseguenza, orientarci ad accettare misure qualitative in termini di efficacia tecnica poiché, come evidenziato più sopra, il numero delle variabili da tenere sotto controllo sono molto meno numerose e di più facile acquisizione e trattamento di quelle che si hanno operando in termini di efficacia economica.

In conclusione possiamo affermare come il problema della misura della qualità pubblicitaria possa essere risolto soltanto alle seguenti condizioni:

- a) che la misura venga espressa in termini di efficacia tecnica;
- b) che detta misura venga accettata come espressione valida *hic et nunc*, cioè in un determinato target group, in una determinata cultura, in un determinato tempo, in un determinato spazio comunicazionale.

Dobbiamo tuttavia avere ben chiaro nella nostra mente che il problema della misura della qualità della pubblicità deve trovare la sua soluzione sul campo e con numerose osservazioni; che sul campo troveremo tuttavia campagne aventi un diverso passato storico, nonché volumi, pianificazioni, programmazioni e implementazioni estremamente diversificate tra loro.

In altre parole vogliamo dire che la misura ideale della qualità pubblicitaria dovrebbe riguardare annunci pubblicitari creati *ex novo* e immessi sul mercato per la prima volta in una costante e controllata situazione sperimentale.

## 2) *La metodologia proposta*

In coerenza con quanto affermato nel punto precedente e tenendo presente la finalità economica della pubblicità, abbiamo voluto misurare la qualità della pubblicità in termini del gradimento espresso dai consumatori sulla pubblicità medesima.

Inoltre abbiamo voluto validare detta misura (cioè il gradimento), mettendola in correlazione con una misura dell'efficacia tecnica e, precisamente, il ricordo.

Per quanto riguarda il gradimento, il modello di rilevazione e trattamento dati che abbiamo voluto adottare, presenta le seguenti caratteristiche:

- si sottopongono ai singoli soggetti, componenti un campione di un dato target group, uno o più annunci;
- da parte di tali soggetti si richiede di esprimere un giudizio di gradimento sugli annunci loro sottoposti;



- detto giudizio viene richiesto in relazione a taluni caratteri fondamentali del messaggio pubblicitario;
- il giudizio degli intervistati viene espresso secondo scale con valori decrescenti man mano che ci si allontana dal massimo;
- la somma dei valori espressi dai soggetti per ciascun carattere sottoposto a giudizio, con pesi normalizzati, esprime la misura del gradimento da parte di quel dato target group, e cioè esprime la qualità della pubblicità.

Per quanto riguarda la validazione di detta misura qualitativa abbiamo disegnato di procedere nel seguente modo:

- per ogni annuncio pubblicitario di cui si è ottenuta la misura della qualità nel modo anzidetto, misuriamo anche il ricordo che esso raccoglie presso il target group designato;
- sottoponiamo le due misure (qualità e ricordo) ad un trattamento statistico opportuno, volto ad accertare le eventuali relazioni;
- qualora si dovessero trovare precise relazioni che colleghino le due misure (qualità e ricordo) si potrà affermare di avere validato una corretta misura della qualità pubblicitaria. Il che implica la disponibilità di masse rilevanti di osservazioni.

In pratica abbiamo operato nel seguente modo. Abbiamo preso in considerazione i risultati di 520 rilevazioni effettuate nel 1979 dalla Doxa col metodo Impact.

Come noto il metodo Impact della Doxa prevede l'esecuzione di sondaggi su circa 250 soggetti, lettori abituali di determinati periodici maggiormente impiegati nelle pianificazioni pubblicitarie.

In tali sondaggi vengono poste batterie standardizzate di domande relative a circa 20 annunci pubblicitari presenti in ciascuna delle testate indagate; batterie con le quali si accertano: i diversi livelli di *ricordo dell'annuncio* (spontaneo, aiutato, aiutato controllato, riconoscimento, lettura del testo, ricordo della head-line), il *ricordo della marca* (notorietà), l'atteggiamento-comportamento verso la marca (consiglio dell'acquisto, intenzione d'acquisto, acquisto), il *giudizio sugli annunci*.

Il giudizio sugli annunci è, nell'impact Doxa, richiesto intorno a quattro caratteri (interessante, diverso dagli altri, illustra bene il prodotto, simpatico) e viene espresso secondo una scala bipolare a cinque punti (+2, +1, 0, -1, -2).



L'elaborazione di ciascun impact porta in output dati sulla percentuale del campione che ricorda il messaggio e la marca; nonché la percentuale del campione che esprime l'atteggiamento ed il comportamento del consumatore verso la marca indagata.

Inoltre l'elaborazione dei dati porta in output, per ciascun carattere « qualitativo » dell'annuncio (interessante, diverso dagli altri, illustra bene il prodotto, simpatico), la somma dei prodotti ottenuti moltiplicando i punti del giudizio (+2, +1, 0, -1, -2) su ciascun annuncio per la percentuale degli intervistati che l'hanno espresso.

E' evidente che il giudizio su ciascun carattere prevede un massimo teorico di +200 punti per l'annuncio giudicato massimamente positivo dal 100% degli interessati, ad un minimo teorico di -200 punti per l'annuncio giudicato massimamente negativo dal 100% degli intervistati.

La qualità (gradimento) dei messaggi pubblicitari è data dalla somma dei « punteggi » espressi dagli intervistati per i caratteri: « interessante, illustra bene il prodotto, simpatico ». Cioè se il 100% degli intervistati esprime un giudizio totalmente positivo per tutti i tre caratteri suddetti, l'annuncio considerato acquisisce un totale di +600 punti; nel caso diametralmente opposto l'annuncio desiderato acquisisce un totale di -600 punti.

Anticipiamo qui che dal calcolo della qualità (che abbiamo chiamato I.Q.P., cioè indice della qualità pubblicitaria) è stato escluso il carattere « diverso dagli altri » poiché è risultato influente.

I dati dei 520 impact Doxa sono stati successivamente trattati al fine di reperire le relazioni ricercate, dalle quali dedurre o meno la validazione della misura della qualità del messaggio più sopra definita.

Prima di passare all'analisi dei risultati ottenuti, siamo in obbligo di esternare su di essi nostre considerazioni allo scopo di giustificare i fondamenti su cui riposano le conclusioni alle quali siamo pervenuti.

Il gradimento espresso da un soggetto circa i messaggi divulgati dalle diverse marche risente della influenza di diversi fattori: da un lato i fattori meccanici o fisici degli annunci (dimensione e colore), dall'altro il volume delle precedenti campagne nonché la sua allocazione nel tempo e nei mezzi (programmazione e pianificazione), e dall'altro ancora il fattore della qualità (cioè l'arte con cui i singoli annunci sono implementati).

La identificazione del peso esercitato dalla qualità suppone, almeno in via normale, che si possano isolare i pesi da attribuire ai fattori meccanici (che tuttavia devono essere trattati come caratteri di analisi), ai volumi pubblicitari e alla loro allocazione nel tempo e nei mezzi.



Ma nella pratica i volumi pubblicitari non sono di facile identificazione specie quando, come nel nostro caso, i dati forniti gentilmente dalla Doxa non riportano (per ragioni di riservatezza professionale) la identificazione delle marche indagate.

I fattori meccanici invece (dimensione e colore) sono stati forniti, così come sono noti per rilevazione e calcolo i giudizi di gradimento espressi dagli intervistati.

Pertanto al nostro processo elaborativo mancava il solo carattere concernente il volume (e la relativa allocazione nel tempo e nei mezzi) delle campagne pubblicitarie di cui ciascun annuncio godeva al momento della rilevazione.

L'ostacolo è stato aggirato operando per classi di dati, accettando quindi il procedimento della individuazione delle relazioni tra I.Q.P. e ricordo per valori medi. Così facendo si è accettata la compensazione tra i diversi valori dei volumi e delle diverse programmazioni e pianificazioni (questi ultimi valori si possono tuttavia ritenere ininfluenti essendo abbastanza omogeneo il comportamento programmatico e pianificatorio da parte delle imprese).

Chiarito questo punto dobbiamo inoltre fermare la nostra attenzione sul fatto che l'impact Doxa fornisce giudizi soltanto su quattro (di cui tre da noi utilizzati) dei numerosi e possibili caratteri. Il che ci porta ad ammettere che in teoria possono esistere altri validi metodi di misurazione della qualità della pubblicità, in corrispondenza con altre gamme di caratteri in ordine ai quali i consumatori possono esprimere il proprio gradimento.

Non dobbiamo poi dimenticare come il presente studio riguardi soltanto i messaggi stampa, anche se dobbiamo ritenere che metodologie analoghe possano essere applicate anche a messaggi divulgati attraverso altri canali e altri mezzi.

### 3) *I risultati acquisiti*

I 520 impact della Doxa sono stati effettuati nel 1979 su 10 periodici, in parte femminili, in parte maschili ed in parte familiari (Amica, Annabella, Bella, Domenica del Corriere, Famiglia Cristiana, Gioia, Grazia, L'Espresso, Oggi, Panorama), sui quali sono stati testati mediamente 40-60 annunci nell'arco dell'anno.

Le testate sulle quali sono state effettuate le rilevazioni per metà circa sono risultate avere tra 140 e 200 pagine, e per l'altra metà sono risultate avere da 200 a 300 pagine. Gli annunci testati sono stati equamente estratti tra i diversi «quarti» delle singole testate esaminate;



inoltre per circa la metà reclamizzano prodotti dei settori alimentari e bevande, igiene personale, di bellezza e farmaceutici, mentre l'altra metà si disperde tra i prodotti di altri settori (prodotti per l'infanzia, tessili e abbigliamento, calzature, igiene della casa, piccoli elettrodomestici e casalinghi, mobili e grandi elettrodomestici, auto, moto, cicli, gioielli, foto e altri ancora).

Gli stessi annunci classificati sotto il carattere della dimensione e del colore, presentano la seguente distribuzione: 80% circa a quattro colori e il restante 20% prevalentemente in bianco e nero; 70% a una pagina e il rimanente 30% distribuito fra le altre dimensioni (meno di una pagina, due pagine). In sostanza possiamo affermare come il 60% circa degli annunci testati siano messaggi classici, cioè aventi una pagina a quattro colori.

Il trattamento statistico dei dati sopra descritti ha consentito di rilevare alcuni fenomeni interessanti:

- a) innanzitutto si è trovata la conferma di tutti i risultati già acclarati con le elaborazioni dei 400 impact rilevati nel 1976 dalla Doxa<sup>(2)</sup>. Ciò ci consente di affermare che le conclusioni alle quali siamo pervenuti riposano sul conforto di dati provenienti da 920 annunci pubblicitari; e precisamente abbiamo accertato che:
- b) tra le misure del ricordo dei messaggi (ricordo spontaneo, aiutato, aiutato controllato, riconoscimento, lettura head-line, lettura testo) esistono delle precise e strette relazioni espresse da funzioni lineari. Ciò consente di affermare come le diverse misure del ricordo di un messaggio siano di fatto equipollenti e, per conseguenza, come siano equipollenti i metodi Gallup-Robinson e Starch con cui dette misure vengono rilevate;
- c) tra le misure dell'atteggiamento e del comportamento (consiglio all'acquisto, intenzioni d'acquisto, acquisto) esistono strette relazioni espresse da funzioni di secondo e terzo grado;
- d) tra le misure del ricordo dei messaggi e della marca (notorietà), dell'atteggiamento e del comportamento esistono strette relazioni anch'esse espresse da precise funzioni di ordine non superiore al terzo.

---

(2) Cfr. i nostri lavori: *La programmazione dell'efficacia della pubblicità* (in «R.I.S.E.C.», N. 12, 1978); *Le leggi della efficacia e della programmazione pubblicitaria* (Cedam, Padova, 1979); *Il livello qualitativo dei messaggi pubblicitari* (in: «Strategia», 1979, N. 18-19); *La misura della qualità della pubblicità* (Università di Parma, dicembre 1982).



Ma il risultato più importante, e che costituisce l'oggetto principale ed essenziale del nostro lavoro, riguarda la accertata relazione tra I.Q.P. e il ricordo dei messaggi, confermando così quanto si era già trovato con le elaborazioni dei 400 impact Doxa del 1976<sup>(3)</sup>.

La tabella sottoriportata illustra e dimostra quanto detto poc'anzi. In essa si potrà trovare per ogni classe di I.Q.P. considerata come variabile indipendente i corrispondenti valori medi del ricordo dei messaggi espressi nelle diverse modalità di: ricordo spontaneo, aiutato, aiutato controllato, lettura dell'head-line, lettura del testo.

VALORI MEDI DEL RICORDO SECONDO CLASSI DI I.Q.P.

TAV. 1.

Classi di I.Q.P.	VALORI MEDI SECONDO CLASSI DI I.Q.P.						
	I.Q.P. (media)	RICORDO					
		Spont.	Aiutato	Aiutato cont.	Ricon.	Lettura H.L.	Lettura testo
- A/-151	-160,0	0,0	2,0	1,0	12,0	3,0	1,0
-150/-101	-102,0	1,0	3,0	3,0	10,0	2,0	2,0
-100/-51	-71,3	1,6	7,4	6,3	27,3	6,8	5,4
-50/-1	-24,8	1,9	8,5	6,8	28,3	7,3	4,8
0/50	25,9	1,6	7,9	6,6	28,7	6,6	4,6
51/100	77,2	2,3	9,9	8,4	35,1	8,6	5,4
101/150	126,3	2,9	12,4	10,7	41,1	10,2	6,7
151/200	177,5	4,2	15,8	13,8	45,9	12,0	8,1
201/250	222,6	4,8	17,4	15,6	50,3	12,7	8,2
251/300	165,9	5,6	21,0	18,6	53,8	14,3	9,4
301/350	314,8	6,7	25,3	23,0	60,2	16,6	11,1
351/Z	359,0	14,0	33,0	31,0	71,0	15,0	15,0

Le funzioni che legano all'I.Q.P. i singoli livelli o modalità di ricordo, sono contenuti nella tabella 2.

Dobbiamo in modo particolare far rilevare come i valori contenuti nella funzione del riconoscimento, calcolata sui 520 dati del 1979 siano molto vicini a quelli rinvenuti nella analoga funzione calcolata sui 400 impact del 1976.

$$1979: Y = 27,876 + 0,10668 (\text{I.Q.P.})$$

$$1976: Y = 25,95 + 0,096 (\text{I.Q.P.}).$$

(3) Vedi nota precedente.



TAV. 2.

FUNZIONI CHE COLLEGANO ALL'I.Q.P. (variabile indipendente)  
I DIVERSI LIVELLI O MODALITÀ DEL RICORDO  
DEL MESSAGGIO PUBBLICITARIO (variabili dipendenti):  $Y = A + BX$

Variabile dipendente	Valori di		C.C.
	A	B	
1) Ricordo spontaneo	1,9837	0,01882	0,8568
2) Ricordo aiutato	8,3940	0,05200	0,9587
3) Ricordo aiutato controllato	7,1523	0,04883	0,9514
4) Riconoscimento	27,8760	0,10668	0,9804
5) Lettura head-line	6,9102	0,026494	0,9698
6) Lettura testo	4,6514	0,021391	0,9454

Quanto sopra esposto consente di affermare che la qualità della pubblicità può essere misurata col metodo che porta all'I.Q.P., metodo che possiede il crisma della validazione poiché, come dimostrato, è correlato con una misura dell'efficacia tecnica (le modalità del ricordo dei messaggi). Ciò come dovevasi dimostrare.

Una particolare elaborazione dei dati raccolti viene a confermare e a illustrare quanto presentato più sopra in termini generali, e precisamente la disaggregazione dei dati secondo formato e colore degli annunci pubblicitari.

TAV. 3.

I.Q.P. SECONDO FORMATO E COLORE DEGLI ANNUNCI PUBBLICITARI

Formato e colore	Annunci numero	I.Q.P.	Indice
<i>A colori</i>			
Meno di una pagina	49	100,0	66
Una pagina	301	151,1	100
Meno di due pagine	22	162,8	108
Due pagine	49	212,7	141
Cinque pagine	1	261,0	173
	422		
<i>Bianco e nero</i>			
Meno di una pagina	16	-16,1	-11
Una pagina	59	53,7	36
Meno di due pagine	5	87,2	58
Due pagine	11	140,7	93
Cinque pagine	—	—	—
	91		



A questo punto possiamo considerare lo sviluppo della funzione che lega all'I.Q.P. una qualsiasi modalità del ricordo, ad esempio il riconoscimento.

Tav. 4.

## SVILUPPO DELLA FUNZIONE I.Q.P. - RICONOSCIMENTO

I.Q.P.	RICONOSCIMENTO	
	%	Indice
- 250	1,2	2,8
- 200	6,5	15,4
- 150	11,9	28,1
- 100	17,2	40,7
- 50	22,5	53,2
0	27,9	66,0
+ 50	33,2	78,5
+ 100	38,5	91,0
+ 135 (*)	42,3	100,0
+ 150	43,9	103,8
+ 200	49,2	116,3
+ 250	54,5	128,8
+ 300	59,9	141,6
+ 350	65,2	154,1
+ 400	70,5	166,7
+ 450	75,9	179,4
+ 500	81,2	192,0
+ 550	86,6	204,7
+ 600	91,9	217,3

(\*) Valore medio per i 520 impact del 1979.

I dati della tavola 4 mettono in luce come ad ogni incremento di 50 punti dell'I.Q.P. corrisponda un incremento del Riconoscimento di 5,3-5,4 punti percentuali. Il che significa che una campagna di 10 miliardi di lire può ottenere un maggior rendimento di oltre mezzo miliardo di lire per il semplice incremento di 50 punti di I.Q.P.

Inoltre i dati della tavola 4 dicono chiaramente come l'imprenditore possa disporre non soltanto di un metro di misurazione oggettiva della qualità pubblicitaria degli annunci che gli vengono proposti, ma ha anche uno strumento per sospingere gli operatori pubblicitari ad offrire messaggi pubblicitari aventi un desiderato livello di rendimento.



Naturalmente il discorso può essere ripetuto a proposito dei mezzi pubblicitari che possono essere stimolati a incrementare le proprie capacità di riproduzione degli annunci, migliorando la carta, la stampa, gli inchiostri, il registro, ecc.

Uno dei risultati del nostro lavoro riguarda anche la possibilità di individuare le principali carenze dei messaggi pubblicitari testati con l'I.Q.P.

Si osservi infatti la tavola seguente.

Tav. 5.

## APPORTO DEI VARI GIUDIZI ALL'I.Q.P.

Classi di I.Q.P.	Annunci numero	Su 100 I.Q.P.			
		Inter.	Ill. bene	Simp.	Totale
sino a - 51	11	- 30,3	- 14,8	- 51,9	- 100,0
- 51 a - 1	23	- 53,8	+ 14,1	- 60,3	- 100,0
0 - 50	57	8,5	90,0	1,5	100,0
51 - 100	85	18,9	56,2	24,9	100,0
101 - 150	119	24,5	48,8	26,7	100,0
151 - 200	97	26,8	42,5	30,7	100,0
201 - 250	81	28,7	40,4	31,0	100,0
251 - 300	34	28,9	39,5	31,6	100,0
301 - 350	12	29,4	38,0	32,6	100,0
Oltre 350	1	30,0	36,7	33,1	100,0
TOTALE	520				

Nella tavola suddetta abbiamo indicato il peso (in percentuale) esercitato dai singoli giudizi sul punteggio complessivo dell'I.Q.P., secondo classi di quest'ultimo.

I messaggi scadenti sono particolarmente carenti per quanto riguarda « l'interesse e la simpatia » mentre lo sono meno per quanto riguarda il carattere « illustra bene il prodotto ».

In altre parole possiamo dire che i messaggi che si limitano a illustrare bene il prodotto sono i peggiori, mentre divengono sempre più graditi man mano che la capacità creativa del pubblicitario li sa rendere più interessanti e sempre più simpatici.

Per conseguenza l'imprenditore può usare l'analisi dei dati impact al fine di orientare gli esecutori della pubblicità ad applicare le loro capacità creative nella direzione o nell'area dimostratasi particolarmente carente.



Una particolare considerazione merita il confronto tra il metodo che porta all'I.Q.P. e il copy-testing.

Pur riconoscendo che ambedue i metodi si riferiscono all'efficacia tecnica e portano a risultati fondati sul gradimento validi hic et nunc, tra i due metodi esistono profonde differenze.

Il copy-testing esprime i risultati del confronto tra due o tra pochi annunci pubblicitari, mentre l'I.Q.P. esprime valori confrontabili con un numero illimitato di annunci.

Ciò significa che il copy-testing si limita ad indicare quale dei due annunci è il migliore, mentre l'I.Q.P. indica anche il cammino che occorre percorrere per portare l'annuncio a un soddisfacente livello di gradimento.

D'altro canto l'I.Q.P. è un modello standardizzato, che esprime valori sintetici, mentre il copy-testing spesso è un modello ad hoc che porta ad acquisire dati più analitici e le motivazioni che li sostengono.

Una buona pratica potrebbe essere quella di inserire il modello I.Q.P. nel copy-testing, oppure di far seguire all'I.Q.P. un copy-testing per le analisi più approfondite e per scoprire le ragioni che hanno determinato il gradimento, positivo o negativo, e le aree su cui agire per incrementarlo.

Un'ultima osservazione riguarda le possibilità di analisi a livello di settore merceologico che potrebbero aprirsi, qualora si potesse disporre dei circa seimila impact effettuati dalla Doxa dal 1968 a oggi.

Concludiamo il presente lavoro ringraziando il matematico della I.B.M., ditta Alberto Zaghi, per la preziosa collaborazione prestata nel trattamento dei dati.



## LIBRI - BOOKS

FAIR Donald E. and François Léonard DE JUVIGNY (edited by): *Bank Management in a Changing Domestic and International Environment*. 1982, The Hague, Martinus Nijhoff Publishers, pp. 342, Dfl. 130, US \$57.

Preface (D. E. Fair and F. L. de Juvigny). — About the editors and authors. — Opening Addresses. — I. Bank Management in a Changing Domestic and International Environment: The Challenges of the Eighties (E. Hoffmeyer). — II. Les Conditions du Métier de Banquier dans les Années 1980 (P. Ledoux). — III. The Banking Industry in the Eighties (P. Ledoux). — *Section I. Banks and Their Competitors*. IV. Les Structures Bancaires: Déterminants et Conséquences (R. Bertrand). — V. The Role of Banks in the Financial System: Prospects and Problems (I. Morison). — VI. Savings Banks and Interest Rate Developments: The Situation in the Netherlands and Some Key Aspects of the U.S. Situation (W. Eizenga). — VII. Trends in the Competitive Structure of Banking in Denmark (N.-A. Nielsen). — *Section II. Banks and Their Customers*. VIII. Changes in the Private Sector's Need: The Response of Banking (T. Carlsson). — IX. La Banque à l'Ere de l'Endettement Permanent (J. Guillon). — X. Bank Lending to the Public Sector: Determinants, Implications and Outlook (F. Bruni, M. Monti and A. Porta). — XI. Evolving Problems of International Financial Intermediation (G. Maynard and P. A. Davies). — XII. Evolving Problems of International Financial Intermediation (D. Wigny). — XIII. U. S. Monetary Policy and Falling Spreads on Internationally Syndicated Bank Loans; Is There a Connection? (B. Brittain). — *Section III. Banks and the Authorities*. XIV. Monetarist Intentions, Credit Policies and Bank Management (B. Griffiths and G. E. Wood). — XV. Les Méthodes de la Politique Monétaire et leurs Conséquences pour les Banques (R. Lab). — XVI. Government Interference with the Allocation of Financial Resources (P. Munthe). — XVII. Changes in Banking Supervision and their Consequences for Banks (H. J. Muller). — *Section IV. Banks and Their Profits*. XVIII. The O.E.C.D. Report on Costs and Margins in Banking (J. Revell). — XIX. Banks and their Profits in the Light of German Experience (H. Bockelmann). — XX. Marges d'Intermédiation et Taux d'Intérêt: Remarques sur le Cas Français (J.-M. Laporte). — XXI. Factors Determining Relative Bank Performance: The Swedish Experience (J. Werding).

HARROD Roy H.: *Introduzione alla economia monetaria*. 1982, Torino, Loescher, pp. 361, L. 17.500.

Introduzione (F. Maggiora). — Prefazione. — I. *Forme di moneta*. 1. Monete metalliche. — 2. Biglietti e depositi bancari. — 3. Il cambio estero. — 4. Corrosione del sistema aureo (vecchio tipo). — II. *Teoria monetaria*. 5. Note introduttive. — 6. La teoria quantitativa. — 7. La rivoluzione keynesiana. — 8. Teoria della crescita. — 9. Teoria dell'equilibrio esterno. — III. *Istituzioni e politiche contemporanee*. 10. Le politiche interne degli Stati Uniti e del Regno Unito dopo la seconda guerra mondiale. — 11. Istituzioni internazionali. —



12. Gli eurodollari. — IV. *Principi politici per il futuro*. 13. Principi politici per il futuro: la politica interna. — 14. Principi politici per il futuro: la politica internazionale. — Indice analitico.

LUME Giovanni: *L'economia è bipolare?* senza data, Roma, Editrice La Guglia, pp. 210, L. 9.800.

Premessa. — Errori ed insuccessi delle teorie economiche. — Moralità o neutralità della scienza economica? — Neutralità e corruzione. — Bipolarismo economico e industrializzazione. — Illuminismo e scristianizzazione. — Perenne dualismo. — Un compito da realizzare. — L'economia nell'enciclica «*Dives in misericordia*». — «*Laborem exercens*». — Operatori economici. — La scelta dell'operatore economico. — Capitalismo e bipolarismo economico. — Il bipolarismo economico e l'etica sociale. — Impresa privata e bipolarismo economico. — Dualismo classista e altruismo. — Altruismo e civiltà contro egoismo. — Via da seguire. — Umanizzare l'economia. — *Appendice*. Dialoghi: Frate Francesco e l'egoista. — L'anziano e il giovane. — L'economista e l'ecologo. — L'economista e l'operatore economico. — L'economista, il datore di lavoro e il prestatore d'opera. — L'economista, l'egoista e l'altruista. — Via di salvezza. — Autori citati.

MANES Pietro: *Critica del pensiero economico di Marx. Le basi teoriche del socialismo liberale*. 1982, Bari, Edizioni Dedalo, pp. 216, L. 12.000.

Premessa. — I. Il messaggio di Marx - Visione d'insieme. — II. Critica della teoria del valore. — III. La distribuzione del prodotto. — IV. Il processo di produzione e il ruolo del profitto. — V. La legge dell'accumulazione. — VI. La truffa monetaria. — Indice dei nomi.

SALVADORI Neri (a cura di): *Esperimenti intellettuali ed economia politica. Saggi sullo schema teorico di Sraffa*. 1981, Milano, Franco Angeli, pp. 288, L. 10.000.

Introduzione (N. Salvadori). — Il capitale fisso in un modello di produzione circolare (A. Roncaglia). — Prezzi, saggio del profitto e durata del capitale fisso nello schema teorico di P. Sraffa (P. Varri). — Il capitale fisso nello schema teorico di P. Sraffa (S. Baldone). — Sulle macchine utilizzate congiuntamente (A. Roncaglia). — Sulle macchine utilizzate congiuntamente: risposta ad A. Roncaglia (P. Varri). — Sulle macchine utilizzate congiuntamente: note ad un dibattito (N. Salvadori). — Sull'aggregazione di macchine usate congiuntamente nella produzione: risposta a N. Salvadori (P. Varri). — Sulle macchine utilizzate congiuntamente: una replica (N. Salvadori). — Mutamento dei metodi di produzione e produzione congiunta. Un commento al § 96 di 'Produzione di merci a mezzo di merci' (N. Salvadori). — Nota su una proprietà dei beni non-base (E. Ghiani). — Criteri di redditività e condizioni di obsolescenza per i lavoratori e per le macchine (M. Zenezini). — Il problema del capitale fisso nel quadro della teoria ricardiana della distribuzione: la soluzione di Bortkiewicz (C. Casarosa). — Marx, Sraffa e la teoria del valore-lavoro. A proposito di due recenti contributi (G. C. Gozzi).



## RELAZIONI DI BILANCIO

# La MERCANTILE incorpora l'ITABANCA nasce la BANCA MERCANTILE ITALIANA

Con la Presidenza del Gr. Uff. Mario Giovannini si sono tenute in Firenze, il 20 giugno 1983 le assemblee ordinaria e straordinaria della Banca Mercantile.

**In sede ordinaria** l'assemblea degli Azionisti ha esaminato ed approvato il bilancio dell'esercizio 1982.

La relazione al bilancio evidenzia la costante espansione dell'attività dell'Istituto in termini di operatività, redditività e rafforzamento della struttura patrimoniale come è rilevabile dai seguenti dati:

— raccolta da clientela	256,0 miliardi (+30,90%)
— raccolta generale	280,2 miliardi (+36,93%)
— crediti per cassa	62,9 miliardi (+13,74%)
— crediti di firma	17,8 miliardi (+68,80%)
— titoli di proprietà e partecipazioni	67,6 miliardi (+68,10%)
— patrimonio (compreso la rivalutazione Visentini bis per L. 4,5 miliardi)	12,64 miliardi (+71,65%)

Il portafoglio titoli in gestione presso la Banca comprese le accettazioni bancarie ha raggiunto la cifra di 172 miliardi con un incremento del 19,03%: presso gli sportelli della Banca sono stati classati nel 1982 BOT, CCT e accettazioni bancarie per L. 542,1 miliardi con un incremento del 45,30%.

L'utile netto d'esercizio è risultato di L. 2.189 miliardi permettendo la distribuzione di un dividendo di L. 450 per ogni azione contro le 400 del 1981.

Il dividendo sarà posto in pagamento a partire dal 19 luglio p.v. presso la sede sociale e le casse incaricate.

Il dr. Franco Vida, già cooptato nel Consiglio è stato confermato nell'incarico.

**In sede straordinaria** è stata deliberata la fusione mediante incorporazione dell'Itabanca, Società Italiana di Credito s.p.a. nella Banca Mercantile s.p.a.

La Banca Mercantile per eseguire tale operazione aumenta il proprio capitale da L. 2.750.000.000 a L. 3.657.500.000 mediante emissione di n. 907.500 azioni da nominali L. 1.000 cadauna godimento 1° gennaio 1983 escluse dal diritto di cui all'art. 2441 c.c. per essere riservate al cambio di n. 1 di tali azioni per ogni 1 azione Itabanca, società Italiana di Credito s.p.a., da nominali L. 2.000 godimento 1° gennaio 1983.

La incorporante Banca Mercantile, assumerà il nome di BANCA MERCANTILE ITALIANA S.p.A. ed opererà su di un vasto territorio di grandi possibilità quali quello di Milano e Firenze e province limitrofe utilizzando quattro sportelli aperti al pubblico oltre a sportelli interni, poggiandosi su di una raccolta che, al 31.12.1982, raggiungeva i 461 miliardi.

La Fondiaria conserva il pacchetto di controllo della nuova Banca.



# IN 20 ANNI ABBIAMO MOLTIPLICATO L NOSTRO LAVORO PER 300

Notevole crescita in tutti i settori, affermazione in settori ad alta specializzazione, favorevoli risultati di bilancio: ecco i principali motivi del successo dell'Italia Assicurazioni.

Nel 1982 l'Italia Assicurazioni, anche tramite la Divisione Lloyd Italico, derivata dall'incorporazione della società Lloyd Italico & L'Ancora S.p.A., ha raccolto premi per 306 miliardi, aumentando del 26% rispetto al 1981 il lavoro diretto in Italia e realizzando 10 miliardi di premi all'estero.

L'utile di esercizio è stato di 3,8 miliardi. Agli azionisti è andato un dividendo di 600 lire per azione e l'accantonamento a riserva straordinaria è stato di 1,8 miliardi.

Il patrimonio mobiliare e immobiliare è di 244,4 miliardi con un incremento del 36% sul 1981. Il patrimonio netto è di 52,076 miliardi, mentre le riserve tecniche ammontano ad oltre 404 miliardi.

Il margine di solvibilità presenta un'eccezione del 55% rispetto al minimo di legge.

Nata nel 1872, l'Italia Assicurazioni - che fa parte del Gruppo Invest dal 1979 - ha

saputo adeguarsi alle esigenze che il mercato via via richiedeva, raggiungendo un ampio sviluppo in Italia ed inserendosi anche nei mercati esteri, dove opera direttamente con propri uffici in Francia, Spagna, Belgio e Olanda.

La Compagnia è in grado di offrire in tutti i rami le coperture adatte ad ogni tipo di rischio, avvalendosi di una organizzazione il cui vertice elabora le linee della politica commerciale, pianifica i programmi, verifica la realizzazione degli obiettivi, raccoglie le

informazioni degli organi periferici, presenta alle funzioni tecniche i nuovi bisogni degli utenti in materia di coperture assicurative.

È all'avanguardia in particolare nel settore Trasporti e in quel-

lo dell'assicurazione delle opere d'arte.

La Società è presente sul mercato con due diverse linee di prodotti, contraddistinte dai due marchi Italia Assicurazioni e Lloyd Italico.

Le due reti di vendita possono oggi contare complessivamente su 447 agenzie generali.

IN MILIONI DI LIRE

Premi e accessori	305.510
Utile dell'esercizio	3.842
Totale dividendi	2.047
Patrimonio mobiliare e immobiliare	244.407
Riserve tecniche, premi, sinistri	404.033
Reddito netto degli investimenti	21.671
Patrimonio netto	52.076
Margine di solvibilità	41.443

1872



## ITALIA ASSICURAZIONI



# BUONA SEMINA OTTIMO RACCOLTO

**Anche nel 1982 la Milano Assicurazioni** ha saputo seminare bene nei campi nei quali opera. Il bilancio annuale fa registrare una raccolta premi di 193 miliardi. L'incremento del lavoro diretto è stato del 28,3%. L'utile è stato di 9 miliardi. Agli azionisti è andato un dividendo di 250 lire per le azioni ordinarie e di 280 lire per le azioni di risparmio, e l'accantonamento a riserva straordinaria è stato di 4 miliardi. Il patrimonio mobiliare e immobiliare è di 358 miliardi, il reddito degli investimenti di 28 miliardi. Il patrimonio netto è di 120 miliardi, mentre le riserve tecniche ammontano ad oltre 320 miliardi. Il margine di solvibilità presenta un'eccedenza di 45 miliardi, risultando così 2 volte e mezzo superiore al minimo di legge.

**Nata nel 1825, la Milano Assicurazioni** è oggi tra le più importanti società di assicurazioni italiane.

IN MILIONI DI LIRE

Premi e accessori	192.806
Utile dell'esercizio	9.261
Totale dividendi	3.623
Patrimonio mobiliare e immobiliare	358.004
Riserve tecniche, premi, sinistri	320.005
Reddito netto degli investimenti	28.168
Patrimonio netto	119.972
Margine di solvibilità	63.909

Attiva in tutti i rami, in Italia e all'estero, ha un capitale sociale di 14 miliardi. La sua rete commerciale, capillarmente presente su tutto il territorio nazionale, è composta da 303 agenzie generali. Questa rete è coordinata sul piano tecnico-amministrativo e produttivo da una struttura direzionale, con un organico di oltre 570 dipendenti.

**Controllata dalla Invest, la Milano Assicurazioni** detiene la maggioranza delle azioni dell'Italia Assicurazioni, compagnia che ha raccolto nel 1982 305 miliardi di premi. Controlla anche la MILL.Ri., società di riassicurazione che con 102 miliardi di premi è la seconda compagnia di riassicurazione in Italia. Complessivamente il Gruppo Milano dispone di 750 agenzie e di 1603 dipendenti e raccoglie 600 miliardi di premi collocandosi al quarto posto tra i gruppi privati italiani.

**Sia la Milano Assicurazioni** che l'Italia Assicurazioni operano direttamente anche all'estero, con filiali particolarmente attive in Francia e in Spagna. Infine, anche attraverso La Fondiaria, il Gruppo Assicurativo Invest controlla la totalità della Dominion Insurance, una compagnia della City di Londra che opera sia nel mercato inglese che in quello internazionale con oltre 100 miliardi di premi.



## 158 ANNI DI BILANCI POSITIVI



# MIRALANZA

SOC. p. AZ. - CAP. SOC. L. 6.160.000.000 INT. VERS.  
SEDE LEGALE E DIREZIONE CENTRALE IN GENOVA  
REGISTRO IMPRESE TRIBUNALE DI VENEZIA N. 2761

## **APPROVATO DALL'ASSEMBLEA IL BILANCIO 1982 con un dividendo di L. 1.000 per azione**

L'Assemblea della Mira Lanza S.p.A., riunitasi il 13 maggio scorso, ha approvato il bilancio dell'esercizio 1982 che ha evidenziato un utile netto di 3.172 milioni (a fronte di 1.597 nel 1981 e di 454 nel 1980).

Il cash flow, cioè gli utili più gli ammortamenti, è stato di 18 miliardi (contro i 16 del 1981 e i 7,9 del 1980).

Sotto il profilo della produzione e delle vendite il bilancio Mira Lanza non ha solo evidenziato l'espansione produttiva, come risulta dalle cifre del fatturato (288 miliardi nel 1982, contro 259 nell'81 e 223 nell'80), ma conferma un recupero di produttività, in quanto il fatturato per addetto è migliorato, negli ultimi tre anni, da 83 a 108 a 129 milioni.

La gestione finanziaria da negativa è ritornata positiva con evidente beneficio sul conto economico: i debiti finanziari netti, che a fine '80 erano pari a 2 miliardi e che sono scesi a 1.127 milioni un anno dopo, sono scomparsi nell'82, per lasciar posto a disponibilità finanziarie nette per 24 miliardi.

L'Assemblea ha approvato la distribuzione di un dividendo di L. 1000 per azione (500 nel 1981) mentre, in sede straordinaria, è stato deliberato l'aumento del capitale sociale da 6.160 a 6.776 milioni, mediante assegnazione gratuita di una azione ogni 10 (dieci) vecchie possedute.

**GRUPPO**

**INVEST**






# ALFA 33 LA LINEA



**LINEA  
DELL'AUTO.  
STILE  
DELL'UOMO.**

Alfa 33 è la linea. La linea di partenza di un nuovo concetto dell'auto. La linea di arrivo della perfezione tecnologica.

Alfa 33 è la linea della potenza. Veloce, decisa, sicura: cinque marce per sfruttare tutti i cavalli del generoso motore boxer (1.3: 79 CV oltre 165 km/h; 1.5 : 85 CV oltre 170 km/h).

Scattante, docile, vivace: agilità e dominio della strada

fanno parte della tradizione sportiva Alfa Romeo.

Alfa 33 è la linea della bellezza. Elegante, orgogliosa, serena: assomiglia solo a se stessa.

Ogni tratto del suo personale design unisce la perfezione estetica alla funzione aerodinamica: compatta e armoniosa all'esterno, raffinata e confortevole all'interno. Alfa 33. La linea.

Una nuova linea da seguire e da guidare.

*Alfa Romeo* 





# una Banca a portata di mano

Una banca a portata di mano  con la tessera "Conto d'identità": un documento bancario non falsificabile, che consente al correntista della Banca Commerciale Italiana di farsi riconoscere come cliente e di incassare senza alcuna formalità i propri assegni presso tutti gli sportelli della banca in Italia.

**"Conto d'identità" più di una carta di credito  
rivolgiti alla Banca Commerciale Italiana.**



**BANCA COMMERCIALE ITALIANA**





**Perché il primo produttore  
di detersivi in Europa si interessa  
di pellicce?**

**Perché produce anche preparati  
speciali per la concia delle pelli.**

Per trasformare le pelli in eleganti pellicce occorre trattarle con speciali preparati. La Henkel li produce: sostanze per la concia, ingrassanti, ammorbidenti, oltre a speciali detersivi per le pellicce. La Henkel produce anche preparati per la lavorazione e il finissaggio dei tessuti, del cuoio e della carta.

L'attività del Gruppo Henkel non si limita però ai detersivi e ai preparati per la concia delle pelli. Le Società della Henkel con i loro 34.000 dipendenti, producono anche speciali detergenti per le industrie, prodotti per la pulizia della casa e per grandi comunità, cosmetici, imballaggi, colle e molti preparati chimici di base e intermedi. Il Gruppo Henkel, con sede a Duesseldorf, comprende oggi, in Europa e nel resto del mondo, 85 Società e nel 1981 ha raggiunto un fatturato di oltre 4.500 miliardi di lire.

Questo successo si proietta nel futuro. Un futuro che per i ricercatori e gli esperti di Marketing del Gruppo Henkel è già oggi realtà.

**Il Gruppo Henkel**  
**Prodotti per la vita del 20° secolo**

**Henkel**

Il Gruppo Henkel conta in Italia sei Consociate:

Henkel Italiana S.p.A. - Henkel Sud S.p.A. - Henkel Chimica S.p.A. - Chem-plast S.p.A. - Nutragum S.p.A. - Vidal S.p.A.

con stabilimenti di produzione a Lomazzo (CO) - Fino Mornasco (CO) - Ferentino (FR)

Marghera (VE) - Casale Monferrato (AL) e San Paolo in Noto (SR).



---

---

# Banca Popolare di Novara

AL 31 DICEMBRE 1982

Capitale	L. 18.843.323.500
Riserve e Fondi Patrimoniali	L. 659.005.861.036
Fondo Rischi su Crediti	L. 73.275.157.034

Mezzi Amministrati oltre 13.198 miliardi

378 Sportelli e 94 Esattorie in Italia

Succursale all'Estero in Lussemburgo

Uffici di Rappresentanza a Bruxelles, Caracas, Francoforte  
sul Meno, Londra, Madrid, New York, Parigi e Zurigo.

Ufficio di Mandato a Mosca.

**TUTTE LE OPERAZIONI ED I SERVIZI DI BANCA, BORSA E CAMBIO**

Distributrice dell'American Express Card.

Finanziamenti a medio termine all'industria, al commercio,  
all'agricoltura, all'artigianato e all'esportazione,  
mutui fondiari ed edilizi, «leasing», factoring, servizi  
di organizzazione aziendale, certificazione bilanci e gestioni fiduciarie  
tramite gli Istituti speciali nei quali è partecipante.

**LA BANCA È AL SERVIZIO DEGLI OPERATORI IN ITALIA  
E IN TUTTI I PAESI ESTERI**

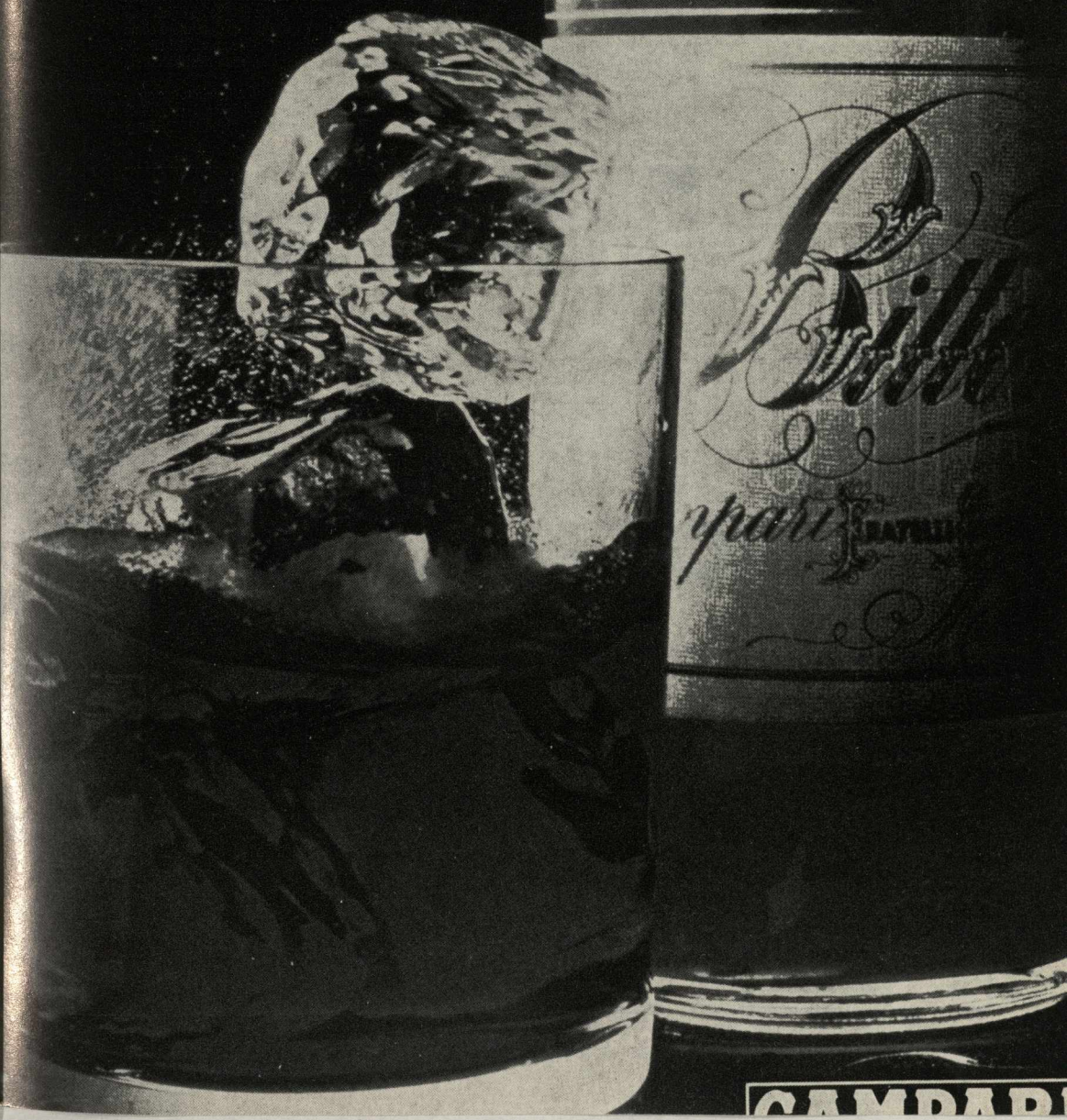
---

---

---



Campari... il Bitter



CAMPARI



# NUOVO BANCO AMBROSIANO DAL 1982.

Nuovo Banco Ambrosiano S.p.A. - Via Cretini, 2 - Milano - Tribunale di Milano N° 216540 - Capitale lire 600 miliardi

Venerdì 6 agosto 1982. Sette primari istituti di credito italiani danno vita al Nuovo Banco Ambrosiano: Banca Nazionale del Lavoro, Banca Popolare di Milano, Banca S. Paolo, Credito Emiliano, Credito Romagnolo, IMI-Istituto Mobiliare Italiano, Istituto Bancario San Paolo di Torino. Il nuovo capitale sociale: 600 miliardi di lire. E' una banca fatta da banche i cui totali di bilancio ammontano ad oltre 100.000 miliardi. E non occorre essere dei tecnici per comprendere come questa formula rappresenti quanto di più solido si possa concepire per la sicurezza dei clienti. Questi dati nuovi si innestano su una struttura esistente, cui da sempre è stata riconosciuta la capacità di offrire servizi altamente qualificati.

Del Gruppo fanno parte anche la Banca Cattolica del Veneto ed il Credito Varesino: in totale quindi 360 punti operativi, con una capillare presenza in tutta l'Italia settentrionale e con la possibilità di lavorare sull'intero territorio nazionale. Operare con il Nuovo Banco Ambrosiano significa oggi operare con una banca nuova, solida, efficiente.



## NUOVO BANCO AMBROSIANO

### LA BANCA FATTA DA BANCHE.

# SOFIM s. p. a.

## SOCIETÀ FINANZIARIA MOTORIZZAZIONE

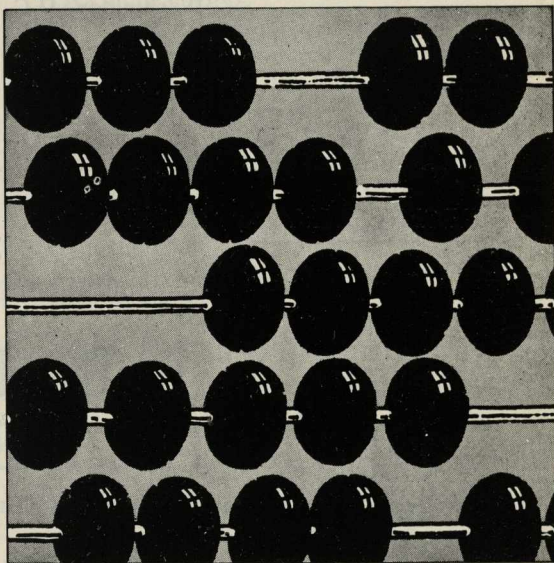
### Sede Sociale in BERGAMO

Capitale Sociale **L. 3.000.000.000** - Riserve **L. 1.655.688.705**



## **INCONTRIAMOCI SE A UNA BANCA CHIEDETE QUALCOSA DI PIU' CHE FARE I CONTI.**

Siamo nati e cresciuti a Trento e Bolzano, ma il nostro lavoro ci ha portato fuori dai confini di queste due province. Perché il nostro obiettivo è sempre stato quello di far incontrare situazioni economiche, sociali e culturali diverse a sostegno dell'economia locale. Così, da molti anni ormai, abbiamo messo a frutto la nostra esperienza per far rendere al meglio il vostro denaro. Con un'ampia rete di sportelli e la nuova sede di Verona, la Banca di Trento e Bolzano lavora per vari operatori economici: dal turismo all'import-export, dall'artigianato all'agricoltura, alla piccola e media industria. E la nostra appartenenza al gruppo bancario Elle, con la sua Rappresentanza a Roma, ci permette di operare con la stessa prontezza ed efficacia su quasi tutto il territorio nazionale. Così, se cercate qualcosa di più, incontriamoci per lavorare meglio.



**BT** Banca  
di Trento e Bolzano  
**Il punto d'incontro**



*From the International Monetary Fund . . .*

## **Government Budgeting and Expenditure Controls Theory and Practice**

*by A. Premchand*

This book offers a comprehensive review of fiscal policies and their implications for budgeting and expenditure controls and provides an in-depth discussion of techniques, procedures, and processes of budgeting using illustrative material drawn from the experience of industrial and developing countries. It seeks to build a bridge between public finance and administration through a discussion of theories and related practices.

Each chapter provides a perceptive, state-of-the-art introduction followed by a delineation of the role of techniques, their usefulness and limitations, and the directions of future improvement. It examines the problems of budget formulation, the relation of programs to the attainment of various policy objectives, and the interplay between the economic and administrative aspects of budgeting. The book covers developments in budgeting and expenditure controls and discusses the efficacy of recent budget reforms, analyzes their successes or failures, and describes their current status.

Approximately 600 pages      Price: US\$24.00 cloth, US\$18.00 paper

*Advice on payment in currencies other than the U.S. dollar will be given on request.*

**Publications Unit, International Monetary Fund, Box E-130  
Washington, D.C. 20431, U.S.A.**

**E D I Z I O N I   C E D A M   -   P A D O V A**

RECENTISSIMA:

GIOVANNI DEMARIA

# **ELEMENTI DI CRITICA ECONOMICA**

Recensioni Comparazioni e Indicazioni Bibliografiche

Raccolte per la prima volta da ACHILLE AGNATI e  
ALDO MONTESANO con una Introduzione e dai medesimi annotate.

1983. In 8°, di pp. XC-1140

L. 80.000

INDICE. — *Introduzione*, di A. Agnati e A. Montesano. — Indice cronologico per testata di pubblicazione. — Elementi di critica economica. — Indice analitico per classi di argomento. — Indice dei nomi. — Gli scritti di Giovanni Demaria.

---

IN VENDITA NELLE MIGLIORI LIBRERIE E PRESSO I NOSTRI AGENTI



# GRUPPO INDUSTRIALE BUSNELLI

La storia del Gruppo Industriale Busnelli e del suo Centro Studi & Ricerche è iniziata alcuni decenni fa.

E' una storia di successi, di espansione, di prestigio conquistati e costruiti giorno per giorno con un lavoro continuo di ricerca e di studio.

Innovazione tecnologica, design, metodologie produttive, nuovi materiali. Ma anche attenzione costante al fluire dei modi di vivere, di pensare, di comunicare. Perché chi produce poltrone, divani, mobili per ufficio deve saper interpretare e anticipare i mutamenti che in quei campi avvengono.



The history of the Gruppo Industriale Busnelli and its Centro Studi e Ricerche began some decades ago.

It is a history of success, expansion, prestige, attained and built up day by day with continuous study and research work.

Technological innovation, design, production methods, raw materials. But also a constant attention to the evolution in the ways of life, of thinking and communicating. Because manufacturers of armchairs, sofas and office furniture must be able to understand and anticipate the changes taking place in those fields.

**Gruppo Industriale Busnelli S.p.A.**  
20020 Misinto (Milano) - Italia - Telex 331363 Busnel



...e una ragione c'è. Con Cariplo  
la modernità dei servizi

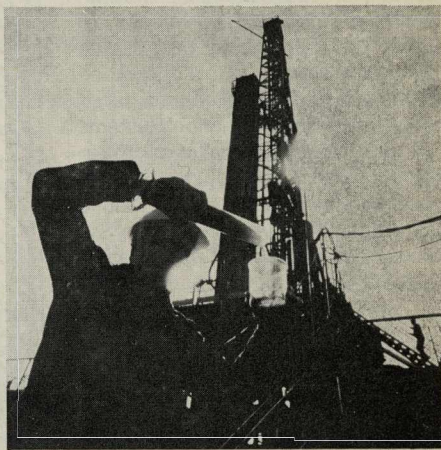
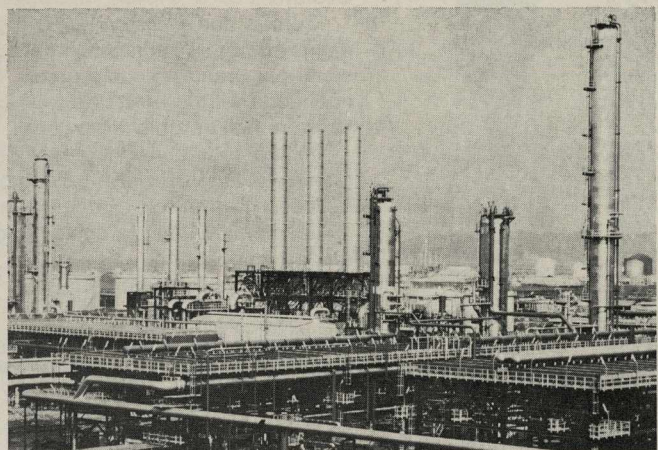
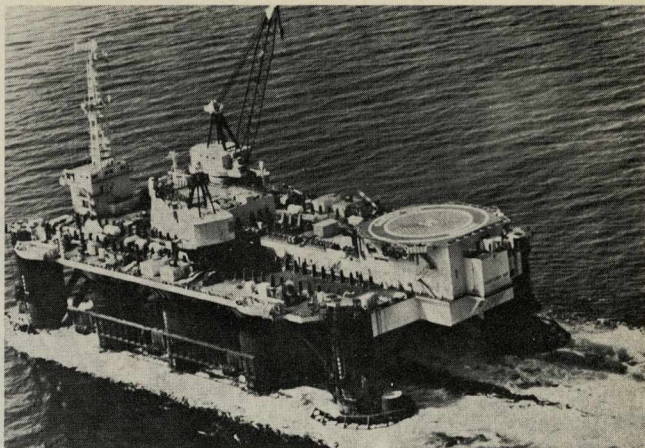


nello stile di una secolare tradizione.

**CARIPLO**

CASSA DI RISPARMIO DELLE PROVINCE LOMBARDE





# LA COOPERAZIONE INTERNAZIONALE È LA STRADA GIUSTA

Per questo le Società dell'ENI lavorano in tutti i continenti. Oltre un terzo dei ricavi complessivi del Gruppo deriva da ordini conseguiti all'estero per attività che, per l'alta tecnologia raggiunta, sono ormai inserite nei programmi di industrializzazione dei paesi emergenti e che contribuiscono alla penetrazione dei prodotti italiani in quei mercati.

L'energia, la chimica, l'ingegneria e servizi, la meccanica, il tessile e il minerio-metallurgico sono settori di intervento delle Società dell'ENI.

In alcuni di questi settori, come l'ingegneria e servizi e la meccanica, le Società del Gruppo svolgono per conto di paesi esteri la maggior parte delle loro attività.



Agip 
 AgipPetroli 
 Snam 
 AgipNucleare 
 AgipCarbone 
 Samim 
 Enichimica  
 Snamprogetti 
 Saipem 
 NuovoPignone 
 Savio 
 Lanerossi 
 Sofid 
 Hydrocarbons Int. Ho.



# La perfezione è semplice.

Semplicità, facilità d'uso, universalità di applicazione. Non sono traguardi facili, fanno pensare alla perfezione. Richiedono una lunga esperienza. Di secoli, per certi oggetti di uso comune. Di decenni nel caso dei prodotti informatici.

La Honeywell ha tutta la solida e affinata esperienza per realizzare gli strumenti di uso più semplice, di applicazione più facile e universale nel campo dell'informatica. E presenta oggi due elaboratori nuovi che vanno ad ampliare la già vasta gamma dei sistemi Honeywell Information Systems Italia: **microSystem 6/20 e microSystem 6/10**. Il primo progettato a Pregnana Milanese e costruito a Caluso (TO) dalla Honeywell Information Systems Italia, il secondo sviluppato e prodotto negli Stati Uniti.

Sono destinati all'ufficio e alla piccola azienda. Oppure, come satelliti di un grosso computer, a strutture aziendali di grande dimensione.

La loro semplicità e facilità d'uso si rivela già al momento della consegna. Voi stessi siete in grado di assemblare le unità di cui l'elaboratore è composto e, in meno di un quarto d'ora, iniziare a lavorare.

Tutti e due i sistemi sono facilmente ampliabili e compatibili con i sistemi più grandi e, come questi, dispongono di software applicativo per risolvere tutti i problemi gestionali.

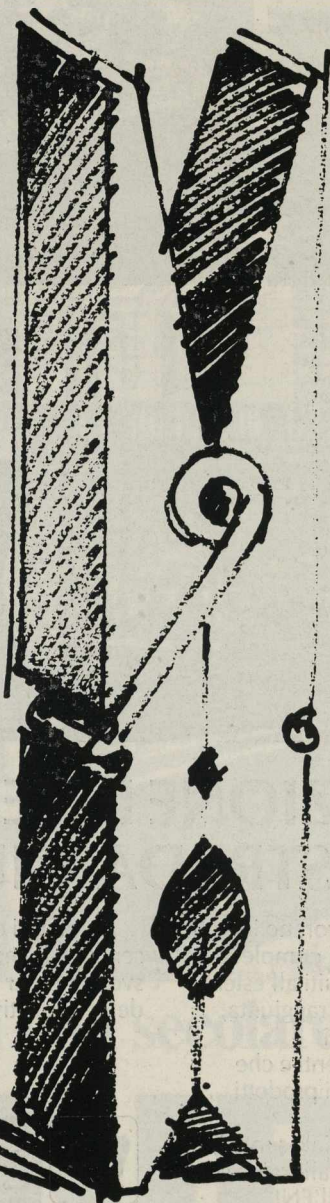
Inoltre sono corredati da un programma di autoistruzione: è il computer stesso che, in sole cinque lezioni e in due giorni, vi insegna come usarlo. Troppo semplice?

No, semplicemente perfetto.

**Conoscere e risolvere insieme.**

## Honeywell

Honeywell Information Systems Italia



# Conoscere Honeywell